Le Parisien
ÉCONOMIE

NOUVELLE FORMULE

LUNDI 12 MAI 2014

Dossier Spécial
Les Atouts de l'Alternance
page 22

SPÉCIAL CLOUD
Un levier de croissance pour les PME françaises

(Getty Images/Maciej Frolow.)

INVITÉ DE LA SEMAINE


(LP/Philippe Lavieille.)

Nick Leeder,
président de Google France
Page 7



COMMISSION PARITAIRE N° 0115 C 85979
NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT

L'éditorial de **Bénédicte Alaniou**

Nuage souverain

Pour une fois, l'informatique nous enchante avec ce terme de nuage, si poétique, bien loin de la réalité prosaïque des alignements de serveurs nécessaires au stockage de milliards de données. Mais la légèreté du mot colle bien à la souplesse d'utilisation du cloud qui offre un accès démultiplié à l'information, une puissance de calcul inégalée et de nouvelles possibilités de sauvegarde. Des atouts qui ne sont pas réservés aux plus grosses entreprises. Un quart des PME françaises ont déjà sauté le pas, conscientes des opportunités que leur offre ce nouveau bond en avant de la technologie. Le secteur a vu son chiffre d'affaires doubler dans l'Hexagone entre 2011 et 2013. Reste, sur ce marché où les Américains règnent en maîtres, à favoriser l'émergence d'un « cloud souverain ». Deux consortiums sont actuellement soutenus par le gouvernement. Nombreux sont ceux qui souhaitent les réunir en une structure unique pour créer un géant capable d'imposer un nuage tricolore.

Les PME passent au cloud



De plus en plus d'entreprises choisissent l'informatique dans le « nuage » pour s'équiper. Flexibilité, rapidité et sécurité sont les atouts mis en avant.

Ce n'est plus une curiosité vue dans quelques entreprises. Aujourd'hui, le cloud computing est entré dans l'univers professionnel quels que soient la taille de l'organisation ou son secteur d'activité. Que ce soit pour accéder à un logiciel, à de la puissance de calcul ou pour des sauvegardes de fichiers, il est possible d'avoir une solution dans de multiples cas. « Aujourd'hui, 23 % des entreprises en France recourent à des services de cloud computing et la moitié d'entre elles vont intensifier leurs usages dans les prochains mois », explique Olivier Rafal, consultant chez PAC International, un cabinet qui réalise tous les six mois un index mesurant la maturité des organisations françaises face au cloud computing. La croissance du nuage s'explique d'abord par le fait qu'il permet de disposer facilement de ressources informatiques sans nécessiter de lourds investissements structurels ni de compétences techniques en interne. Le modèle repose en effet sur un abonnement dont le tarif varie en fonction du nombre d'utilisateurs, de la puissance de serveur informatique désirée ou de la taille de stockage demandée. Pour quelques euros par mois et par usager, il est désormais possible de disposer, par exemple, d'un outil de gestion des clients qui pourra être accessible sur Internet depuis n'importe quel terminal (PC, Mac, smartphone, tablette) et dont la mise à jour et la maintenance seront garanties contractuellement par le fournisseur. Et si l'entreprise doit faire face à une montée en charge ou, au contraire, réduire son activité, il lui suffit de quelques clics pour ajuster son abonnement. C'est pourquoi le cloud conquiert les PME et désormais les grandes entreprises, particulièrement pour leurs applications non stratégiques. Des petites entreprises qui sont avant tout séduites par le modèle Saas (software as a service), c'est-à-dire la location de logiciel. Selon le cabinet d'études Markess International, en 2012, plus d'une application sur trois possédées par les PME étaient en mode cloud et le taux devrait dépasser les 50 % cette année. Bien sûr, des questions demeurent. Avant tout sur la sécurité des données : dans le cloud, difficile de savoir

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

• **« Tout sur le cloud personnel : Stocker et gérer ses données dans le nuage »**, de Guillaume Plouin, Ed. Dunod, 2013, 192 pages. 9,90 €.

Y ALLER

• **Aux 9es Etats généraux du cloud computing.** Cette manifestation rassemblera les acteurs du cloud computing, les sociétés utilisatrices et les représentants des pouvoirs publics. Jeudi 22 mai au centre de conférences du Novotel, 61, quai de Grenelle, Paris (XVe). Tél. 01.40.58.20.00. Inscriptions sur http://etatsgenerauxducloud.fr/

REPÈRES

2,6

milliards d'euros

C'est le chiffre d'affaires généré par le cloud en France en 2013. Il était de 1,3 milliard en 2011 selon IDC.

• **27 %** de PME utilisaient le cloud en 2013 selon Markess International.

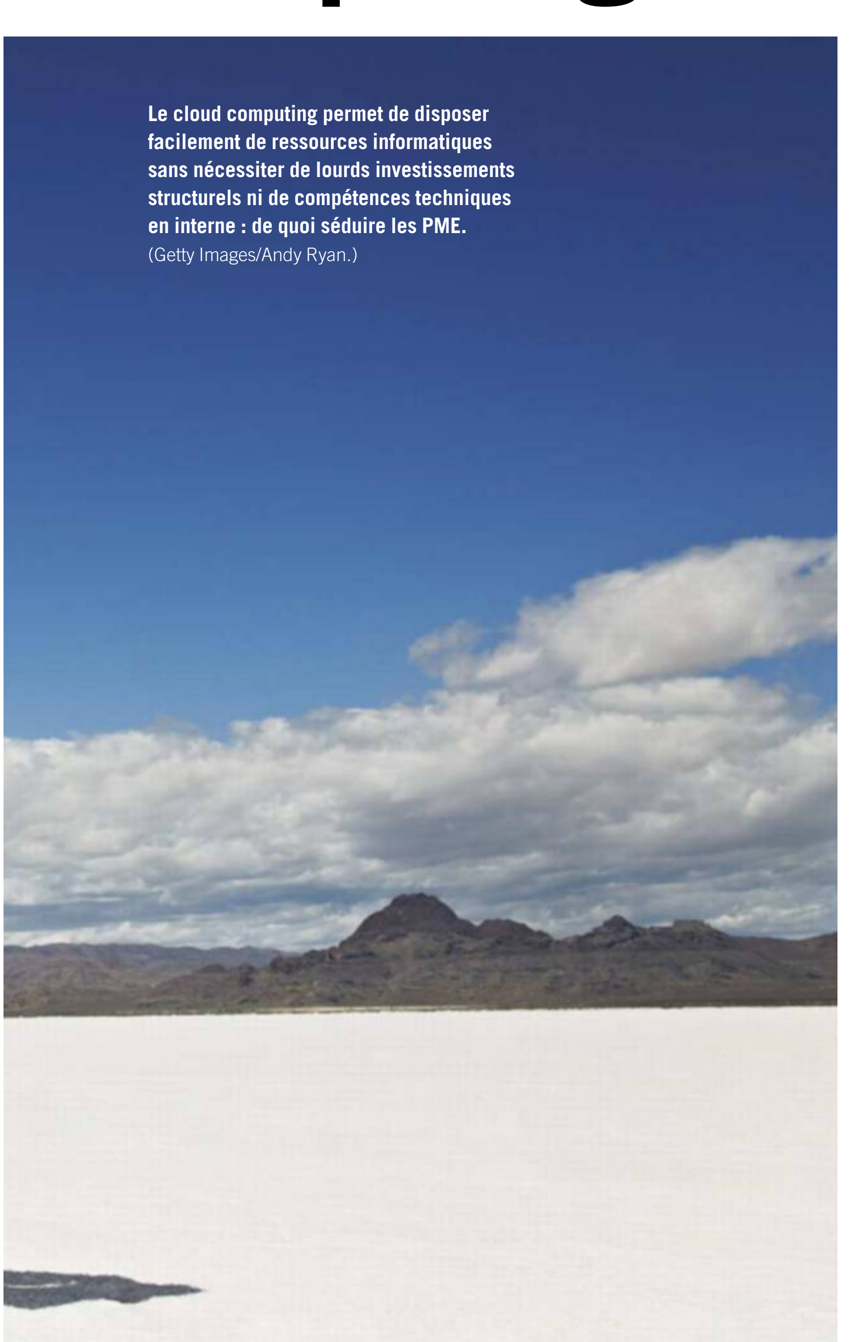
Parmi les entreprises utilisatrices du cloud en France :

• **65 %** utilisent un Saas (location de logiciel) ;

• **25 %** utilisent un Iaas (location d'infrastructure : serveur, stockage) ;

• **10 %** utilisent un Paas (location de plate-forme).

computing


Le cloud computing permet de disposer facilement de ressources informatiques sans nécessiter de lourds investissements structurels ni de compétences techniques en interne : de quoi séduire les PME.
(Getty Images/Andy Ryan.)

où elles sont stockées. Si certaines entreprises, à l'instar de Mikit, déclarent que cet aspect n'est pas un souci pour elles du moment que leurs données sont bien protégées, d'autres en font une priorité. Soit en choisissant uniquement des fournisseurs qui hébergent des données en France (bien que cela ne soit pas une totale garantie si l'hébergeur n'est pas lui-même français, *lire page suivante*) soit en créant un cloud privé, une solution plutôt réservée aux grandes entreprises. Mais que peut faire une petite structure de quelques salariés qui pour sa messagerie ou sa bureautique va choisir tout naturellement les solutions proposées par les grands offreurs du marché presque tous américains ? « Il ne faut pas hésiter à parler avec son revendeur de proximité et à organiser une simulation de réversibilité, c'est-à-dire voir si l'on peut récupérer facilement les données, en combien de temps et à quel coût », conseille Olivier Rafal. Pour Toufik Hartany, directeur de l'offre de cloud chez Devoteam, s'il est en effet « essentiel de s'assurer que, dans tous les cas, l'entreprise pourra changer de fournisseur », ce modèle dans certains cas n'a plus vraiment de concurrent : « Le cloud réduit la dépendance des entreprises envers les ressources humaines techniques et dans un environnement où les technologies évoluent très vite et sont obsolètes au bout de quelques mois, c'est un véritable avantage pour les PME. Et pour beaucoup d'entre elles, il est plus sécurisant d'être chez Google ou Microsoft, qui investissent des sommes énormes en sécurité, que d'essayer de protéger les logiciels en interne. »

***Des questions** demeurent, avant tout sur la sécurité des données*

Enfin, tous les experts le notent : le cloud computing permet aujourd'hui aux PME de mettre en place plus rapidement leurs projets et surtout d'avoir accès aux dernières technologies du marché sans mettre en péril leur santé financière.

DOSSIER RÉALISÉ PAR FLORENCE PUYBAREAU

L'AVIS DE...

« Les freins viennent plutôt de la distribution »


(DR.)

Emmanuelle OLIVIÉ-PAUL,
directrice associée chez Markess International

◆ Quelle est l'approche des entreprises vis-à-vis du cloud computing ?
Il n'y a pas une approche unique, même au sein des grandes entreprises. Ces dernières s'interrogent beaucoup sur la protection des données. Mais la démarche s'est professionnalisée par rapport à il y a deux ans, concernant la localisation des données et les garanties que doivent apporter les fournisseurs.

◆ Et comment se comportent les PME ?
Elles sont de plus en plus enclines à adopter le cloud computing. Dans l'étude que nous publions, nous constatons qu'elles étaient 22 % en 2012, 27 % en 2013 et que la proportion devrait atteindre 32 % en 2014. Mais ce n'est pas non plus une explosion, plutôt une croissance progressive. Quant aux motifs pour passer au cloud, ils sont multiples. Il y a d'abord la possibilité d'accéder à distance aux applications de l'entreprise grâce à un navigateur Web. Puis la simplification de la mise à jour et le fait d'avoir peu de traitement informatique à réaliser en local. Autre élément : la réduction des ressources informatiques en interne. Enfin, une meilleure gestion du risque sécuritaire est mise en avant par une PME sur 4.

◆ Quelles sont les solutions privilégiées par ces sociétés ?
Les solutions de collaboration qui permettent de partager des plannings et des messageries ; les sauvegardes et le stockage des données ; la gestion de fichier clients et de plus en plus la gestion intégrée (commerciale, production…). Par ailleurs, certains secteurs d'activité ont une adoption plus rapide comme le tourisme, le secteur public et les entreprises technologiques.

◆ Quels sont les freins ?
Paradoxalement, les freins viennent peut-être plutôt de la distribution. Car mettre en place une solution cloud pour une PME ne l'affranchit pas forcément de se faire accompagner pour le paramétrage du logiciel et la formation des utilisateurs. Or, aujourd'hui, l'écosystème n'est peut-être pas totalement au niveau pour accompagner la transformation. Il est vrai que pour les prestataires c'est un changement de modèle assez lourd. Des études montrent que pour un éditeur il faut cinq ans pour changer de modèle économique et accompagner le réseau et les commerciaux.

Nomadisme, mobilité et télétravail

Si les smartphones et surtout les tablettes sont devenus des outils aussi indispensables dans l'univers professionnel, c'est en grande partie grâce au cloud. En effet, en donnant accès à une application à travers une simple connexion Internet, il n'est plus nécessaire d'installer le logiciel dans la machine. « Le cloud favorise le nomadisme, la mobilité et le télétravail. Il s'agit d'un atout indéniable pour de nombreuses PME dispersées géographiquement ou avec des collaborateurs sur le terrain », souligne une étude de Markess International. Face à la demande, de plus en plus d'éditeurs adaptent leurs logiciels à ces nouveaux supports. Les premiers temps, les fournisseurs se contentaient de décliner en version mobile leurs applications mais, de plus en plus, celles-ci sont proposées sous forme « d'apps » (applications) comme celles que l'on trouve sur Android Market ou sur l'Apple Store. La limite à ce genre de solution peut être la connexion, si celle-ci n'est qu'en wi-fi. Il faudra s'assurer alors que les appareils ont une connexion 3G (et même 4G dans certains lieux) pour garantir une connexion quasi permanente et ainsi une continuité d'activité.

TÉMOIN

« Une tablette, une connexion Internet suffisent pour être équipé »

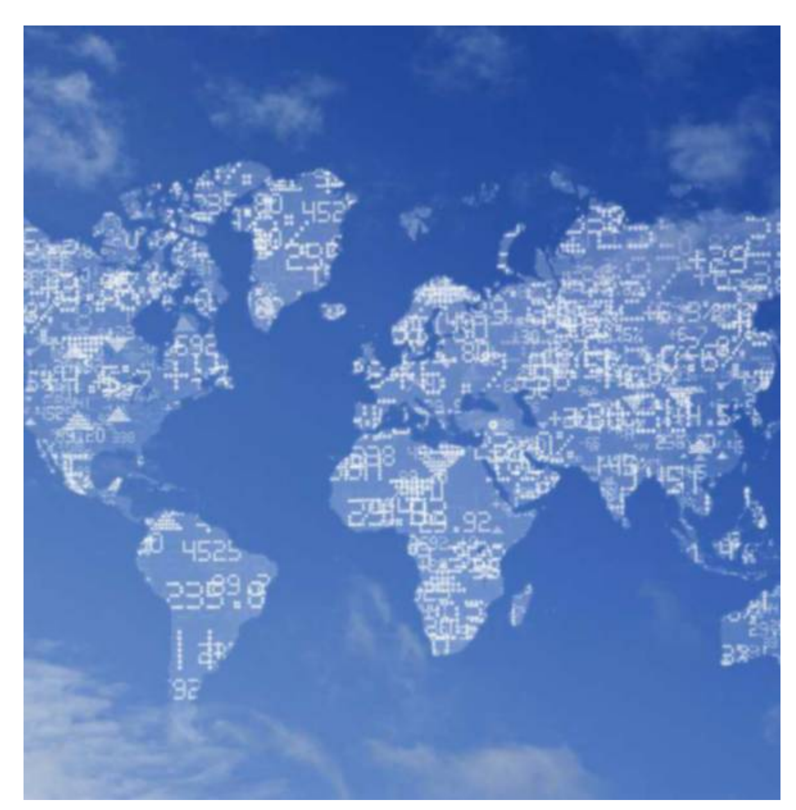
Gilles LE VU,
président de Maison Patay à Roanne (Loire)


(DR.)

Spécialiste des cuisines professionnelles pour les cafés-hôtels-restaurants, les artisans de bouche et les collectivités, Maison Patay a été racheté il y a six mois par un ancien informaticien. L'un de ses premiers actes a été de moderniser le processus métier et, pour lui, cela voulait dire s'appuyer sur le cloud computing qui permettait à son entreprise d'avoir rapidement des solutions disponibles tout en s'affranchissant d'une partie de l'infrastructure informatique : « J'ai d'abord équipé les 5 commerciaux de l'entreprise *(NDLR : sur 15 personnes)* de tablettes numériques connectées à Internet avec un accès au logiciel Sage Customer View. Quand ils sont en clientèle, ils peuvent immédiatement avoir accès aux informations du client, à ses anciennes factures. Ils peuvent aussi faire les devis immédiatement et même faire signer le bon de commande en ligne », détaille Gilles Le Vu, président de Maison Patay. Pour cet entrepreneur, le gain est immédiat par rapport au processus précédent « où il fallait appeler le siège pour avoir les informations et valider. C'est beaucoup plus satisfaisant pour le client ». Gilles Le Vu a donc décidé d'équiper également ses quatre techniciens itinérants de tablettes intégrant un logiciel de gestion d'intervention disponible en cloud. Et il a également pris une solution de cloud (Sage Report) pour construire ses rapports d'activité. Pour lui, rien de cela n'aurait été possible en si peu de temps autrement : « Je peux accéder à mes informations de n'importe où et je sais que mes données sont totalement sécurisées chez l'éditeur. Par ailleurs, si j'ai un technicien ou un commercial supplémentaire, j'achète une tablette, je prends une connexion et il est équipé. Plus besoin d'installer le logiciel. » Pour Customer View, il paie 20 € par mois et par personne et considère que ces solutions lui permettent d'être plus compétitif et de pouvoir envisager de nouveaux marchés.

Suite du dossier page 4 :
Le cloud français à l'assaut des géants de l'Internet et trois autres témoignages

Le cloud français à l'assaut des géants de l'Internet



Face au risque d'espionnage, les entreprises françaises qui ont des données sensibles préfèrent payer un peu plus et être hébergées dans des data centers installés dans l'Hexagone et opérés par des fournisseurs locaux : c'est le « cloud souverain ».
(Getty Images/Biddiboo.)

C'est un peu le combat de David contre Goliath. Et, pour le moment, c'est plutôt le géant qui semble avoir le dessus. Ou plutôt les géants, à savoir Google, Amazon, Microsoft voire IBM pour ne citer que les plus connus et qui proposent aux entreprises des solutions de cloud dont les données sont hébergées dans leurs data centers.

Aujourd'hui, ces entreprises dominent le marché du cloud en France (et dans le monde), tant pour les logiciels que pour les infrastructures. Le problème est que la plupart de leurs data centers ne sont pas situés dans l'Hexagone mais plutôt en Grande-Bretagne ou aux Etats-Unis et, même quand ils le sont (comme ceux d'IBM), ils sont susceptibles d'être inspectés par un agent fédéral américain, selon le principe du Patriot Act, une loi de 2001 édictée pour combattre le terrorisme. En clair, aucune entreprise française ayant des données stratégiques (des brevets, des secrets industriels) hébergées chez un fournisseur d'origine américaine n'est à l'abri d'une visite inopinée.

Jusqu'alors, la problématique semblait peu préoccuper les PME sauf celles tenues par la loi d'héberger leurs données en France (de santé, de défense…). Mais les révélations d'espionnage de la NSA ont modifié les comportements. « Nous avons constaté un véritable changement d'attitude depuis quelques mois. Les entreprises qui ont des données sensibles préfèrent payer un peu plus et être hébergées chez un fournisseur français qui pourra les aider et contre lequel elles pourront se retourner si besoin », explique Charles-Olivier Debold, président de MyCompanyFiles, concurrent de l'américain DropBox. Et de fait, l'offre de data centers installés en France et opérés par des entreprises françaises ne cesse de croître et compte déjà quelques champions comme OVH (premier hébergeur de sites Web en Europe) ou Orange.

Deux consortiums soutenus par le gouvernement

Par ailleurs, le cloud computing est l'un des 34 projets industriels promus par le gouvernement en 2013 afin de développer des projets garantissant un stockage des données dans l'Hexagone. Mais la réussite de ce que l'on appelle le cloud souverain face aux concurrents américains tiendra aussi à la solidité des deux consortiums soutenus par le gouvernement français (qui a versé à chacun 75 millions d'euros). D'une part, Numergy, au capital duquel figurent Bull, SFR et la Caisse des dépôts, et, de l'autre, Cloudwatt (Thales, Orange et Caisse des dépôts) qui d'ores et déjà connaissent des fortunes diverses. En effet, les jours de Cloudwatt semblent comptés et l'on parle de son rapprochement avec Numergy, ce qui reviendrait à créer un seul grand consortium (comme cela était prévu au départ) doté de 150 millions d'euros, et qui aurait alors vraiment les moyens de ses ambitions.

■ TÉMOINS

« Cela m'enlève une grosse responsabilité »

Marc WEBER,
expert-comptable à Versailles (Yvelines)



(DR.)

Installé à Versailles, le cabinet Marc Weber compte aujourd'hui cinq collaborateurs et une centaine de clients. Pour son fondateur, la question du cloud a commencé à se poser lorsqu'il a réfléchi sur le moyen de mieux accompagner ses clients tout en assurant l'intégrité et la sécurité maximale de leurs données : « Auparavant, j'avais une sauvegarde en interne des dossiers. J'ai regardé ce qui existait sur le marché avec l'intention de trouver une solution qui soit hébergée en France », explique Marc Weber.

« En cas de problème, je peux tout récupérer à l'identique »

Il fait le choix de la solution MyCompanyFiles, une société française qui propose de sauvegarder et de partager les documents dans le cloud. « J'ai ouvert une session pour chaque client dans laquelle celui-ci trouve ses documents hiérarchisés. Il accède à la solution par Internet grâce à un mot de passe et un login et peut accéder à ses archives ou à ses nouveaux documents. C'est particulièrement intéressant pour les bulletins de paie, car avant je les envoyais par mail avec tous les problèmes de sécurité que cela pose. »

Pour Marc Weber, la solution n'a que des avantages. Elle rend son client plus indépendant — « Il a accès à tout moment à ses données et il est averti dès qu'il y a un nouveau document ». Et le tranquilise : « Les documents ne sont plus conservés sur mon ordinateur, cela m'enlève une grosse responsabilité. En cas d'incendie, de vol, je récupérerai tout à l'identique. » La solution retenue par Marc Weber lui est facturée 100 € par mois pour 5 utilisateurs et 6 Go d'espace mémoire disponible, moins cher qu'une baie de stockage (à partir de 200 €) et avec bien d'autres services à valeur ajoutée (mise à jour, sécurité…).

« Une solution utilisable sur toutes les machines »

Steeve BOIS,
directeur digital de GoodPlanet à Paris



(DR.)

Créée en 2005 par Yann Arthus-Bertrand pour promouvoir la défense de l'environnement, la fondation GoodPlanet n'en a pas moins des problématiques d'entreprise quand il s'agit de gérer ses salariés et son budget. Or, il y a quelques années, elle a dû faire face à un doublement de ses effectifs passant de 15 à 30 personnes. Une situation que ne permettait pas d'appréhender l'informatique existante : « Nous avions un serveur de messagerie en interne et ce n'était plus suffisant. Il y avait fréquemment des interruptions de service. Et il nous fallait une solution qui puisse être utilisée sur PC, sur Mac, sur smartphone ou tablette » explique Steeve Bois, directeur digital de GoodPlanet, qui souhaitait également être déchargé de la maintenance informatique. Le choix se porte alors sur la plate-forme de cloud collaboratif Yaziba, hébergée en France et qui s'appuie sur les technologies de l'éditeur américain VMware : « Je ne voulais pas de GoogleApps car je ne savais pas où étaient mes données et qui pouvait y accéder », précise le directeur digital. La solution lui coûte 4,49 € (HT) par compte et par mois. Chaque boîte mail dispose de 25 Go d'espace de mails et peut envoyer jusqu'à 10 Go par mail, un élément important lorsque, comme GoodPlanet, on gère beaucoup de photos. A comparer aussi aux 5 000 € que lui aurait coûté un serveur informatique (sur trois ans) auxquels s'ajoutait le prix des licences du logiciel.

Soulagé de ne plus avoir à s'occuper de la partie technique

Surtout, Steeve Bois est soulagé de ne plus avoir à s'occuper de la partie technique et du support : « Nous sommes prévenus quand il y a des maintenances et des changements de version. Nous réfléchissons maintenant à basculer la comptabilité en mode cloud. » Un choix qui serait l'assurance d'avoir de meilleures sauvegardes des données qu'en interne.

« Sur cinq ans, c'est un gain de temps et d'argent »

Jean-Michel MOUGEOLLE,
directeur informatique de Mikit à Louveciennes (Yvelines)



(DR.)

Mikit est un réseau de constructeurs de maisons individuelles avec un maillage de 130 franchisés implantés dans toute la France. Pour cette entreprise, bien gérer la relation client est donc vitale. « C'est pourquoi nous avons recherché une solution souple et fiable qui nous permet de nous occuper aussi bien de nos franchisés que de leurs clients », explique Jean-Michel Mougeolle, le directeur informatique de Mikit. C'est vers Salesforce, le spécialiste des solutions en Cloud que s'est tournée la société en prenant un abonnement pour 375 accès : « Ils ont une offre très évolutive qui permet aussi de faire des développements spécifiques à notre métier », précise le DSI.

« Nous bénéficions aussitôt des nouvelles fonctionnalités »

Salesforce propose ainsi trois mises à jour par an avec, à chaque fois, l'ajout de nouvelles fonctions : « Dans un modèle classique, nous aurions à peine pris la décision de changer que la version serait déjà obsolète. Avec le cloud, dès qu'une nouvelle fonctionnalité est disponible, nous en sommes bénéficiaires », se réjouit-il.

Autre motif de satisfaction : être débarrassé de la maintenance et de la sécurisation du système prises en charge également par le fournisseur : « Nous sommes trois personnes au service informatique et nous n'avons pas les moyens d'investir en sécurité. De ce côté-là, je suis aujourd'hui beaucoup plus serein. »

Le fait d'avoir les données hébergées à l'étranger n'apparaît pas non plus comme un problème : « Nous avons assuré la réversibilité d'un point de vue contractuel et nous effectuons des analyses sur les données tous les mois. »

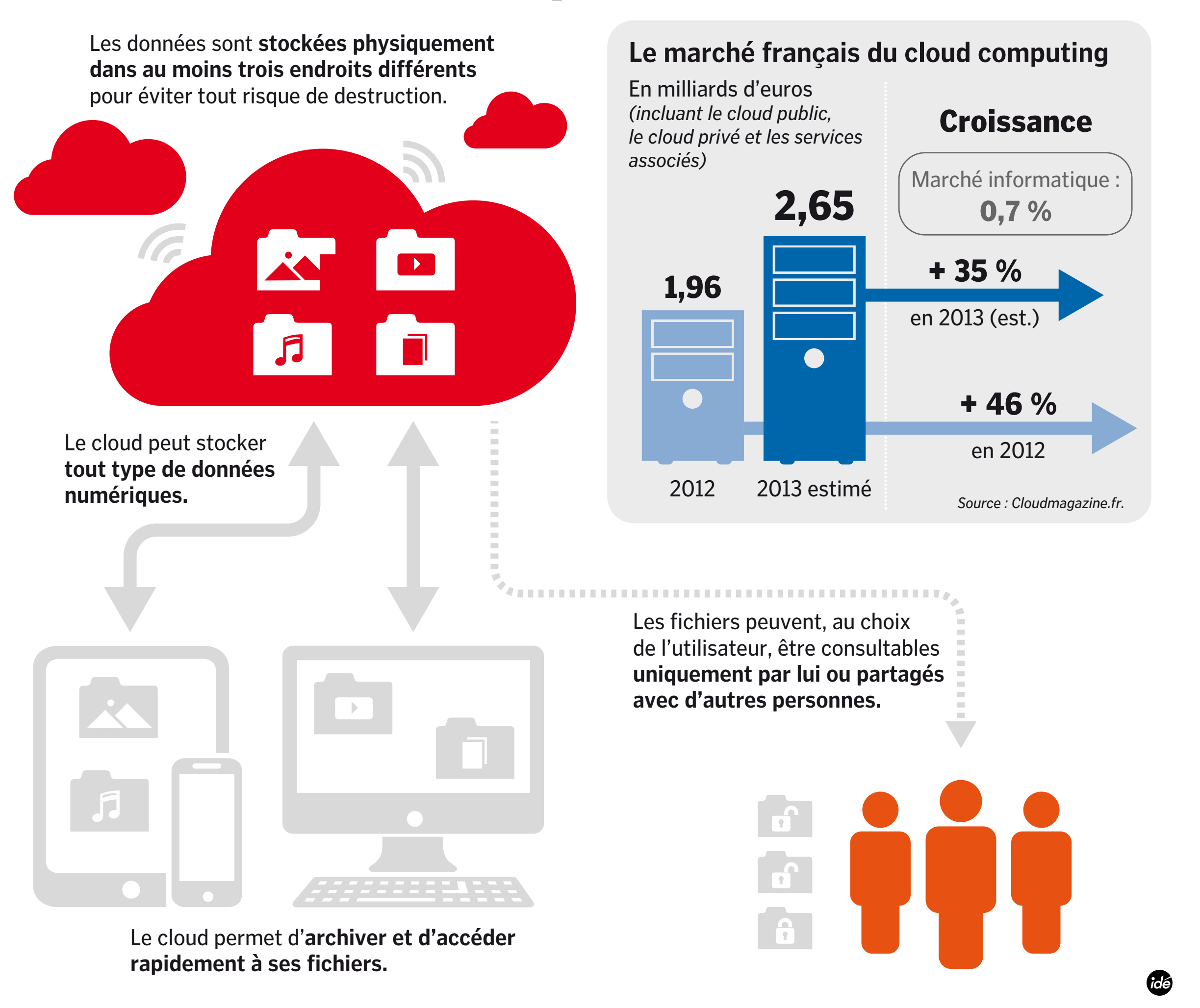
Quant au prix, Jean-Michel Mougeolle estime payer plus cher l'offre cloud que l'achat d'un serveur et d'une licence. Du moins sur les premières années. « Mais sur cinq ans, c'est un gain de temps et d'argent. Il n'y a pas besoin d'acheter les nouvelles versions et lors des changements, nous n'avons pas besoin d'arrêter la production ni de faire appel à un technicien. »

DÉCRYPTAGE

Le cloud porte la croissance du secteur informatique

Pratiquement inconnu il y a seulement cinq ans, le cloud s'impose désormais grâce à sa souplesse d'utilisation. Dans un monde marqué par la multiplication des données, cet outil qui facilite l'accès aux informations quels que soient le lieu et le mode de connexion porte la croissance du marché informatique.

Le cloud : mode d'emploi



LE DICO DE L'ÉCO

En partenariat avec www.financepourtous.com

Le portefeuille électronique

Les Français font de plus en plus leurs achats sur Internet. Si beaucoup de transactions s'effectuent depuis les ordinateurs personnels, l'utilisation des tablettes et des smartphones tend à se développer. Ces usages s'accompagnent de la mise en œuvre de solutions de paiement spécifiques, les portefeuilles électroniques (e-wallet).

Le fonctionnement de la plupart de ces services de paiement est identique : il passe par la création d'un profil d'utilisateur avec identifiant et mot de passe liés à une ou plusieurs cartes bancaires. Les transactions s'effectuent par la saisie d'un identifiant et d'un mot de passe lors du paiement en ligne, parfois accompagnée d'un code secret. Plus besoin de saisir le numéro de carte, la date d'échéance et le cryptogramme à chaque fois : les achats en sont ainsi facilités.

Le paiement par le biais d'un portefeuille électronique n'est possible que si le commerçant adhère au même système que vous. Or, plusieurs fournisseurs, qu'il s'agisse d'enseignes bancaires ou de services de paiement en ligne, n'offrent pas ce type de service. Le paiement par portefeuille électronique n'est donc pour l'instant pas possible partout. Il convient par ailleurs de préciser que les systèmes développés par les banques ne sont pas nécessairement réservés aux clients desdits établissements. Outre les paiements, la plupart des portefeuilles électroniques permettent également d'effectuer des transferts et collectes d'argent entre particuliers.

Quid de la sécurité ?

L'avantage du portefeuille électronique réside dans la possibilité de ne pas saisir ses coordonnées bancaires complètes à chaque transaction sur Internet, voire de ne pas donner directement au site marchand son numéro de carte bancaire, limitant ainsi théoriquement les risques de fraude. Ces données étant cependant conservées par le fournisseur du service, il convient d'être attentif à la politique de sécurité et de protection des données avant de souscrire.



LE TABLEAU DE BORD

LES CHIFFRES DE LA SEMAINE

523 €

C'est le nouveau montant de l'indemnité minimum de stage,votée par le Sénat le 6 mai. Soit une augmentation de 87 €, car cette indemnité mensuelle était jusqu'ici de 436 €.

LES CHIFFRES DE LA CONSOMMATION

		par rapport au mois précédent
Inflation (mars 2014)		↑ + 0,4 %
dont	Énergie	↓ - 0,6 %
	Alimentation	↑ + 0,2 %
	Produits manufacturés	↑ + 1,3 %
	Services	↑ + 0,3 %
Consommation des ménages		↑ + 0,4 %

En mars 2014, les dépenses de consommation des ménages ont augmenté de 0,4 % avec, notamment, une hausse de l'énergie (+ 2,3 %) et de l'alimentation (+ 0,4 %) alors que le secteur textile, habillement et cuir, lui, se contracte (– 2,3 %).

Indices des loyers (au 1er trimestre 2014) : 125
En variation annuelle ↑ + 0,60 %

LE MARCHÉ DU TRAVAIL

Salaires (A partir du 1er janvier 2014)

	Minimum horaire brut	Minimum horaire net
	9,53 €	7,47 €
35 h	1 445,41 €	1 133,77 €
39 h	1 610,57 €	1 263,33 €

Chomage (mars 2014) (sans les DOM-TOM)

Demandeurs d'emploi (Cat. A, B, C)	4 949 500
% de la population active (4e trimestre 2013)	9,8 %
Variation sur le moins précédent	↑ + 0,2 %

ÉPARGNER

CAC 40 ↑ + 0,43 %

V. 02/05	L. 05/05	M. 06/05	M. 07/05	J. 08/05	V. 09/05
4 458,17	4 462,69	4 428,07	4 446,44	4 507,24	4 477,28

Livrets A et bleu	Super livret	Euro/dollar
1,25 %	4 %	1 € = 1,3755 $ Cours le 9 mai

EMPRUNTER

Taux fixe pour un emprunt immobilier		
	Sur 15 ans	Sur 20 ans
Taux moyen	2,90 %	3,20 %
Taux minimum	2,45 %	2,80 %
Taux minimum des crédits à la consommation sur un an	3 %	

Source : Baromètre Empruntis.com, taux moyens hors assurance.

L'INVITÉ DE LA SEMAINE

« Google veut aller plus loin avec les PME »

Nick Leeder, australien et francophone, dirige Google France depuis tout juste un an. Avec plus de 37 millions de visiteurs par mois pour Google et 27 millions pour son site de musique en ligne YouTube, le géant américain est incontournable dans l'Hexagone.*

NICK LEEDER, *directeur général de Google France*



(LP/Philippe Lavieille.)

Le chiffre À RETENIR

40,36 millions

de visiteurs uniques pour le groupe Google en France (Google et YouTube) en mars 2014.

(Source Médiamétrie.)

◆ **Voilà un an que vous êtes arrivé à la tête de Google France. Quel premier bilan tirez-vous ?**
La France est un pays complexe mais passionnant ! C'est un marché très important pour Google, il est dans notre Top 10, après les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, mais au même niveau que l'Allemagne ou le Japon. Les Français adorent les nouvelles technologies, ils sont en avance car ils sont très connectés, comme les Anglais et les Américains. Economiquement, c'est un signe positif car plus le taux de connexion est important, plus le PIB est élevé !

◆ **Vous travaillez de plus en plus avec les entreprises en France et notamment avec les PME. C'est un axe de développement stratégique ?**
Oui, car nous sommes persuadés que le digital est un moteur de croissance. Dans les pays développés, sa contribution atteint les 20 %. Mais en France, seulement 50 % des PME (petites et moyennes entreprises) utilisent Internet pour se faire connaître. Ce chiffre est relativement bas comparé aux PME britanniques qui, elles, ont adopté à 70 % le Web comme outil de travail. Il existe donc un vrai marché. Nous travaillons déjà avec 50 000 PME et voulons aller plus loin.

◆ **Que leur proposez-vous ?**
Notre première offre, Google Adresse, leur permet tout simplement d'être référencées sur la Toile. Mais nous proposons aux PME d'aller plus loin. Grâce à Google pour les pros, nous les aidons à utiliser et à apprivoiser le Web en mettant à leur disposition gratuitement des coachs. L'objectif est de leur permettre de créer leur site Internet afin qu'elles se fassent connaître hors de France. Elles peuvent ainsi développer leurs exportations, donc leur chiffre d'affaires. Nous avons par exemple accompagné Au vieux plongeur, le plus vieux magasin d'articles de plongée au monde, fondé à Marseille en 1934. Il a créé le premier site Web d'articles de plongée en France et, aujourd'hui, il exporte dans toute l'Europe.

◆ **Avez-vous une offre pour les plus grandes entreprises ?**
Notre offre Google Enterprise, qui compte déjà 5 millions de sociétés dans le monde, est une boîte à outils qui permet à toute entreprise, quelle que soit sa taille, de travailler n'importe où, n'importe quand et sur n'importe quel appareil en toute sécurité et tout en gardant un contrôle total. Désormais, toutes les industries, du luxe à l'automobile, sont concernées par les nouvelles technologies. Google leur offre du conseil. Avec Internet, les smartphones, les tablettes, le parcours client a été totalement modifié. On recherche sur Internet, on achète en magasin. Mais la croissance des ventes en ligne est inéluctable. En Grande-Bretagne, elles atteignent déjà 12 % contre 5-6 % en France.

◆ **Certaines entreprises s'inquiètent pour la sécurité de leurs données sur le cloud. Comment les rassurez-vous ?**
Nous sommes très soucieux d'assurer une sécurité maximum à nos clients, les particuliers comme les entreprises. Jusqu'ici, les données étaient stockées sur un ordinateur. Avec le cloud, il n'y a plus de stockage local, mais nous avons ajouté un niveau de sécurisation. Nous allons plus loin que le seul mot de passe : un code envoyé par mail sur un mobile est ainsi demandé pour avoir accès à son compte.

◆ **Les propos racistes et antisémites sont hors la loi en France. Recevez-vous beaucoup de demandes de renseignements concernant leurs auteurs sur Internet ?**
Nous sommes très attachés à la liberté d'expression sur le Web, mais nous restons vigilants. Il existe des règles qui régissent les contenus interdits sur YouTube, comme par exemple l'incitation à la haine. Lorsque les utilisateurs nous signalent une vidéo et que celle-ci ne respecte pas le règlement de la communauté YouTube, nous la retirons afin qu'elle ne soit plus accessible sur la plate-forme.

◆ **Quels sont les principaux enjeux à venir pour Google ?**
Notre métier est d'améliorer la vie des utilisateurs. L'information doit être accessible gratuitement au plus grand nombre. Notre modèle économique repose toujours majoritairement sur la publicité, qui représente 90 % de nos revenus. Mais aujourd'hui, au niveau mondial, les enjeux portent essentiellement sur l'innovation. Il y a la voiture sans chauffeur qui, nous l'espérons, permettra de réduire le nombre de morts sur les routes. Un million deux cent mille personnes ont été tuées l'an dernier et l'erreur humaine est en cause dans la plupart des cas. Nous avons aussi notre projet Loon, qui vise à offrir un accès Internet de qualité aux 5 milliards de personnes dans le monde privées de connexion. Et il y a les Google Glass, des lunettes connectée. Vont-elles changer le monde ? Je ne le sais pas, mais nous allons dans la bonne direction !

◆ **Les relations ont souvent été conflictuelles entre la France et Google. Avec les éditeurs, où en êtes-vous ?**
Il est normal qu'à mesure que nous grandissons nous soyons au centre de débats. C'est le cas dans notre relation avec les éditeurs de presse. C'est cependant une relation qui s'améliore dans le temps, et nous sommes toujours à la recherche d'opportunités pour mieux travailler avec eux. Le Fonds Google-AIPG pour « l'innovation numérique de la presse », lancé en septembre dernier avec un capital de 60 millions d'euros sur trois ans, en est un bon exemple.

◆ **Google France a reçu une notification du fisc français qui lui reproche de déclarer une partie de ses revenus en Europe, hors de France. Que répondez-vous ?**
Nous ne contournons pas la fiscalité française, ce ne sont pas les entreprises qui font la loi. Mais le moment est peut-être venu de réformer le droit fiscal en Europe afin qu'il soit plus clair, plus harmonisé…

◆ **Avez-vous rencontré Axelle Lemaire, la nouvelle secrétaire d'Etat au Numérique ?**
Non, pas encore…

■ PROPOS RECUEILLIS PAR SANDRINE BAJOS

** Source Médiamétrie (Mars 2014).*

CONTREPOINT



(Antoine Duhamel.)

Nicolas COLIN,
fondateur de l'accélérateur de start-up The Family

« Google crée un lien de dépendance »

« Google est à la fois une entreprise exceptionnelle et un défi économique et industriel pour la France. C'est une entreprise exceptionnelle car elle a su faire levier de sa technologie pour prendre une position stratégique dans l'économie numérique. Elle est devenue un modèle pour tous les entrepreneurs. Google aujourd'hui est un peu comme Canal + dans les années 1990. Comme la chaîne cryptée, elle a forgé une alliance avec une audience fidèle et enthousiaste : nous utilisons tous Google, tous les jours, de mille et une manières différentes, et avons de la peine à imaginer comment nous en passer. Google a créé un lien de dépendance avec les éditeurs d'applications à qui il apporte des revenus et avec les annonceurs qui doivent passer par lui pour toucher une audience. Comme Canal + avec la filière du cinéma qu'elle contribue à financer. C'est pourquoi Google est un défi économique et industriel. Canal + était pour l'essentiel une entreprise franco-française, qui créait et redistribuait de la valeur dans l'économie française. Google, lui, est une entreprise globale, qui crée de la valeur partout dans le monde et la concentre en quelques points du globe. Aux Etats-Unis où il a son siège, en Irlande d'où il vend ses services au monde entier et aux Bermudes où il concentre ses bénéfices générés en dehors des Etats-Unis. Deux questions se posent aujourd'hui pour l'économie française : comment localiser une plus grande partie de cette valeur sur notre territoire et, surtout, comment lancer nos propres Google, qui iront créer de la valeur dans le monde entier pour la concentrer en France. La croissance et les emplois sont à ce prix : créer nous aussi des entreprises exceptionnelles représentant un défi économique et industriel pour les autres pays. »

Paris célèbre ses kiosques



Du 12 au 18 mai, des rencontres, des débats et des expositions auront lieu autour d'un kiosque dans chacun des 20 arrondissements de la capitale. (Mediakiosk.)

Entre Paris et ses kiosques, c'est une histoire qui dure depuis plus de cent cinquante ans. Et pour plus de 81 % des Franciliens, les 340 kiosques parisiens sont emblématiques de la capitale, selon un sondage Harris Interactive réalisé en début d'année. Ils sont 88 % à estimer que les kiosques font partie de la vie de quartier et pour 82 % d'entre eux, ils sont des points de repère dans la ville.

Reste que la crise de la presse, avec des ventes en baisse depuis plusieurs années, ne les a pas épargnés. La situation des kiosquiers parisiens qui travaillent souvent plus de soixante-dix heures par semaine, reste très difficile car la seule vente des journaux ne leur permet pas de vivre.

Des revenus qui se diversifient

Pour la deuxième année consécutive, MédiaKiosk, le propriétaire des kiosquiers parisiens, lance l'opération « Paris aime ses kiosques » qui aura lieu du 12 au 18 mai. Une semaine durant laquelle sont organisées des rencontres, des débats et des expositions autour d'un kiosque dans chacun des 20 arrondissements de la capitale. Pour Jean-Paul Abonnenc, directeur général de MédiaKiosk, l'objectif de la manifestation est clairement « de démontrer le rôle majeur du kiosque de presse à Paris, de valoriser un réseau mais aussi un métier ».

Filiale du groupe JCDecaux depuis 2011, MédiaKiosk a implanté 27 nouveaux kiosques en 2013, dont six à Paris. Le réseau parisien résiste bien « puisque nous sommes passés en dix ans, de 266 kiosques à 340 », précise Jean-Paul Abonnenc.

Outre une aide annuelle de 1,7 million d'euros versée par leur opérateur aux kiosquiers parisiens, ces derniers peuvent, depuis 2011, diversifier leurs revenus. La mairie de Paris les a autorisés à vendre boissons, confiseries et produits touristiques à l'effigie de la ville lumière. Pour accroître leur chiffre d'affaires, MédiaKiosk entend aussi accélérer l'informatisation des kiosques afin qu'ils puissent vendre des produits « dématérialisés » avec la Française des jeux et le PMU ainsi que des cartes téléphoniques.

■ S.B.

L'audience de la marque : print, sites et applications

		T4 2013/T4 2012
Les Echos	778 837	▲ + 28 %
L'Équipe	4 453 149	▲ + 12 %
Le Figaro	3 776 710	▲ + 12 %
Le Monde	3 520 401	▲ + 7 %
Le Parisien Aujourd'hui en France	2 799 445	▲ + 22 %

Source : Mediareport, résultats de diffusion certifiés OJD (moyenne octobre-décembre 2013).

« Le Parisien »-« Aujourd'hui en France » est le quotidien d'information générale qui a le plus progressé en audience globale au quatrième trimestre 2013.

L'actu MÉDIA

■ Pas de fusion entre Publicis et Omnicom

« Un mariage d'opportunité et en aucun cas un mariage de nécessité », avait déclaré, fin avril, dans nos colonnes Maurice Lévy, le président du directoire de Publicis à propos du projet de fusion entre son groupe et le géant américain Omnicom. Vendredi, les deux groupes ont finalement annoncé qu'ils renonçaient à leur union annoncée en juillet dernier, au vu des « difficultés à clore la transaction dans des délais raisonnables » et invoquant les « défis qui restaient à surmonter ». Maurice Lévy, qui s'est déclaré « extrêmement déçu », reste aux commandes jusqu'à la fin de son mandat, le 31 décembre 2015.

■ BFMTV double son audience grâce à François Hollande

L'interview du président, François Hollande, mardi 6 mai, par Jean-Jacques Bourdin sur BFMTV, a attiré en moyenne 922 000 téléspectateurs, soit 24,8 % de part d'audience, selon Médiamétrie. Un score qui a permis à la chaîne de doubler son audience comparée à une journée dite normale.

■ Une nouvelle formule pour « TV Magazine »

« TV Magazine », le supplément télévision du « Figaro » et de nombreux titres de presse quotidienne régionale dont « le Parisien », fait peau neuve avec une nouvelle formule le 16 mai prochain. L'ambition de l'hebdomadaire, dont la diffusion France payée dépasse les 5,4 millions d'exemplaires (sources OJD), est de « remonter en gamme ».

■ Rupert Murdoch s'offre les éditions Harlequin

News Corp, le groupe du magnat des médias australien vient de racheter pour 300 millions d'euros les Editions Harlequin, le spécialiste canadien des romans à l'eau de rose publiés en 34 langues. Mais en France, elles restent détenues à 50 % par Hachette Livre (Lagardère). Avec cette acquisition, News Corp entend « réduire la dépendance à la publicité et créer un flux de revenus plus stables ».

« Plus de 14 millions de vues sur Internet pour la campagne Guy Cotten ! »

Valérie ACCARY,
PDG du groupe de communication BBDO France


(DR.)

Présidente-directrice générale de BBDO France, filiale du géant américain Omnicom, Valérie Accary est également à la tête de l'agence de publicité CLM BBDO. Elle compte parmi ses clients Pepsi, EDF, Tag Heuer, Mercedes ou le breton Guy Cotten.

◆ Vous êtes à la tête de BBDO depuis bientôt dix ans. Comment votre métier a-t-il évolué ?

Historiquement, l'agence CLM BBDO, qui a fêté ses 40 ans il y a deux ans, a toujours placé au cœur de sa stratégie, la marque et l'excellence créative. Une campagne de qualité influe sur le comportement du consommateur et donc sur son acte d'achat. Et si aujourd'hui, à l'heure d'Internet et des réseaux sociaux, la publicité a su se renouveler, l'excellence créative demeure pour nous la colonne vertébrale de notre métier. Les nouvelles technologies sont partie intégrante de la création.

◆ Comment définiriez-vous une publicité à l'heure d'Internet ?

Je préfère parler de prise de parole autour d'une marque. Les gens aiment une marque non seulement pour son ou ses produits, mais aussi pour son histoire, son utilité et les services qu'elle peut rendre. Les nouvelles technologies, avec Internet comme caisse de résonance, ont bouleversé la relation des consommateurs avec les marques. La Toile permet de jouer de l'interactivité et du phénomène d'amplification et, ainsi, toutes les marques, quelle que soit leur taille, ont droit à leur heure de gloire. Financièrement, avec Internet, les campagnes ne sont plus réservées aux seules grandes entreprises. La preuve, nous venons de réaliser un site Internet Sortieenmer.com pour la PME Guy Cotten qui permet de vivre sa propre noyade et bien sûr d'être sauvé grâce au gilet de la marque bretonne. En moins d'un mois, la campagne a été vue sur YouTube par 14 millions de personnes et plus de 3 millions se sont prêtées au jeu.

◆ Quels sont les enjeux pour votre groupe aujourd'hui ?

Bien sûr, c'est le digital, mais cela ne veut plus dire grand-chose car tout est digital. Plus exactement, il faut parler de marketing dans un monde digital. Les enjeux sont d'ordre économique. Le challenge est de trouver le bon modèle adapté au numérique, car le monde du digital n'a pas la même économie que celle des médias traditionnels…

◆ Vous avez réalisé une enquête sur le made in France. Qu'en ressort-il ?

L'étude a été réalisée dans 25 pays différents et, effectivement, l'image du made in France est positive en France comme à l'étranger. Mais la France, ce n'est pas seulement le luxe et la gastronomie, c'est tout un tissu de petites et moyennes entreprises très innovantes. Pour un groupe comme le nôtre, c'est tout un nouveau champ à explorer et, là encore, les nouvelles technologies nous permettent de leur proposer des offres financièrement cohérentes. Cela est aussi vrai pour les grandes marques mondiales que pour les jolies PME françaises…

■ PROPOS RECUEILLIS PAR SANDRINE BAJOS

REPÈRES

Le chinois Alibaba à Wall Street

231 millions

C'est le nombre d'acheteurs réguliers sur le site chinois Alibaba qui prépare son introduction en Bourse à Wall Street. Créé par Jack Ma, le Steve Jobs chinois, il entend rivaliser avec les géants de l'Internet comme Google, Amazon ou Yahoo.


METROPOLITAN FILMEXPORT et RED GRANITE PICTURES présentent
"UNE NOUVELLE FRESQUE MONSTRUEUSE, AVEC UN DiCAPRIO HORS-NORMES."
TÉLÉRAMA
"JOUISSIVEMENT EXCESSIF."
LES INROCKUPTIBLES
LEONARDO DiCAPRIO
UN FILM DE MARTIN SCORSESE
LE LOUP DE WALL STREET
LE FILM ÉVÈNEMENT EN DVD, BLU-RAY, ÉDITION COLLECTOR ET VOD SUR cinéma[s] @ la demande
METROPOLITAN FILM & VIDEO
TMC
msn .fr
20 minutes .fr
un événement Télérama
Le Monde
RTL
RED GRANITE PICTURES
aliensandco. LE LOUP DE WALL STREET © MMXIII TWOWS, LLC. Tous droits réservés. © Propriété graphique 2014 METROPOLITAN FILMEXPORT. Crédits non contractuels. Interdit aux moins de 12 ans.

SAP : le gestionnaire des entreprises

L'éditeur allemand, numéro un mondial des logiciels de gestion intégrée, est le seul à rivaliser avec les américains. Très présent dans les grandes entreprises, il s'oriente aujourd'hui vers les ETI et les PME grâce au cloud computing.

La fiche D'IDENTITÉ

(Maximo Garcia de la Paz.)

- **Direction :** Franck Cohen (président Europe, Moyen-Orient, Afrique).
- **Chiffre d'affaires du groupe :** 16,8 milliards d'euros.
- **Siège social (France) :** Paris.
- **Effectif du groupe :** 66 750 collaborateurs dans le monde, 1 500 en France.

DATE DE CRÉATION 1972



(DR.)

L'actualité de la marque

Positionnement

SAP est le premier éditeur de logiciels européen et depuis longtemps le seul à rivaliser avec les éditeurs américains. Créée par cinq anciens d'IBM, la firme installée depuis plus de trente ans à Walldorf (dans le Bade-Wurtemberg) a démarré en lançant une solution de comptabilité qui, au fil des années, s'est transformée en ERP ou logiciel de gestion intégrée. C'est-à-dire un outil qui inclut la comptabilité, la gestion commerciale, la gestion de la production voire la logistique et le contrôle de gestion en s'appuyant sur une base de données unique, ce qui permet à tous les utilisateurs de travailler sur un seul référentiel. SAP a conquis quasiment toutes les grandes entreprises de la planète. D'abord, les entités industrielles puis les sociétés de services et financières.

Il y a quelques années, SAP a décidé de se lancer sur le marché des PME afin d'avoir un nouveau relais de croissance face au ralentissement de son marché traditionnel. Cette politique commence à porter ses fruits auprès des grandes PME d'autant que c'est désormais à travers le cloud computing et la solution Business ByDesign que ces entreprises peuvent accéder au logiciel de l'éditeur allemand.

Stratégie

Comme tous les grands éditeurs historiques du marché, SAP a dû affronter plusieurs révolutions technologiques en à peine vingt ans dont la propagation d'Internet, le développement de la mobilité, l'émergence du cloud computing et maintenant celle du big data. Pour faire face, la firme allemande, qui avait grandi principalement par croissance organique (augmentation de ses ventes en volume et /ou en prix), s'est lancée dans différentes acquisitions d'importance afin d'accroître rapidement ses compétences technologiques. C'est ainsi qu'elle a racheté le spécialiste français de l'analyse décisionnelle Business Objects en 2008.

Ces dernières années, les rachats ont plutôt servi à construire la stratégie cloud : ressources humaines avec SuccessFactors ou gestion des achats avec Ariba. « Nous voulons devenir la compagnie cloud », martèle Franck Cohen, le président Europe de SAP. Et de fait, progressivement, c'est l'intégralité de sa gamme de produits que SAP fait passer dans le « nuage », qui devrait représenter 15 % de son chiffre d'affaires d'ici à 2017 (4 % en 2013). « Mais nous ne donnons pas juste les briques. Nous aidons nos clients à migrer tout ou partie de leurs données vers le cloud et à gérer leur nouvel environnement », précise Franck Cohen.

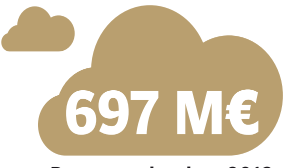
Politique sociale

SAP a mis au point une politique de recrutement basée notamment sur la cooptation. « Nous avons demandé à nos partenaires cabinets de recrutement de nous proposer des listes de candidats systématiquement diverses et nous avons mis en place une surprime de cooptation diversité », explique Valérie Vezinhet, DRH de SAP France. Le groupe œuvre également à l'intégration des personnes handicapées et va lancer cette année dans l'Hexagone, une initiative de recrutement de collaborateurs atteints d'autisme. « Nous menons aussi une politique active d'alternance et de stages et cela concerne désormais l'ensemble des métiers de l'entreprise », précise la DRH.

258 000 clients dans le monde, **3 900** en France, dont deux tiers de PME



11 500 partenaires (revendeurs, distributeurs, intégrateurs) dans le monde
200 en France



Revenus cloud en 2013
(abonnements et supports associés)



dépensés chaque année en **recherche et développement**

Les produits qui CARTONNENT

- **SAP ERP.** C'est le produit qui a fait le succès de SAP et qui compte aujourd'hui plus de 50 000 clients à travers le monde. Le logiciel de gestion a connu de nombreuses évolutions qui lui permettent de couvrir quasiment tous les secteurs d'activité. La solution se décline aussi pour les PME à travers l'offre SAP Business ByDesign (proposée au tarif de 1 790 € par mois pour 15 utilisateurs).
- **La plate-forme Hana.** Hana est la pépite technologique de SAP. Il s'agit d'un système de gestion de base de données reposant sur le stockage des informations en mémoire (ce qui garantit un temps de réponse bien plus court) et sur lequel viennent s'appuyer les applications. Une alternative aux autres bases de données du marché (dont celle d'Oracle).
- **SuccessFactors.** Cette entreprise américaine a été rachetée en 2011 par SAP. Spécialisée dans la gestion des ressources humaines, elle est l'un des piliers de l'éditeur pour sa stratégie dans le cloud computing.

L'AVIS DE L'EXPERT

Yves GRANDMONTAGNE, consultant nouvelles technologies

Points forts

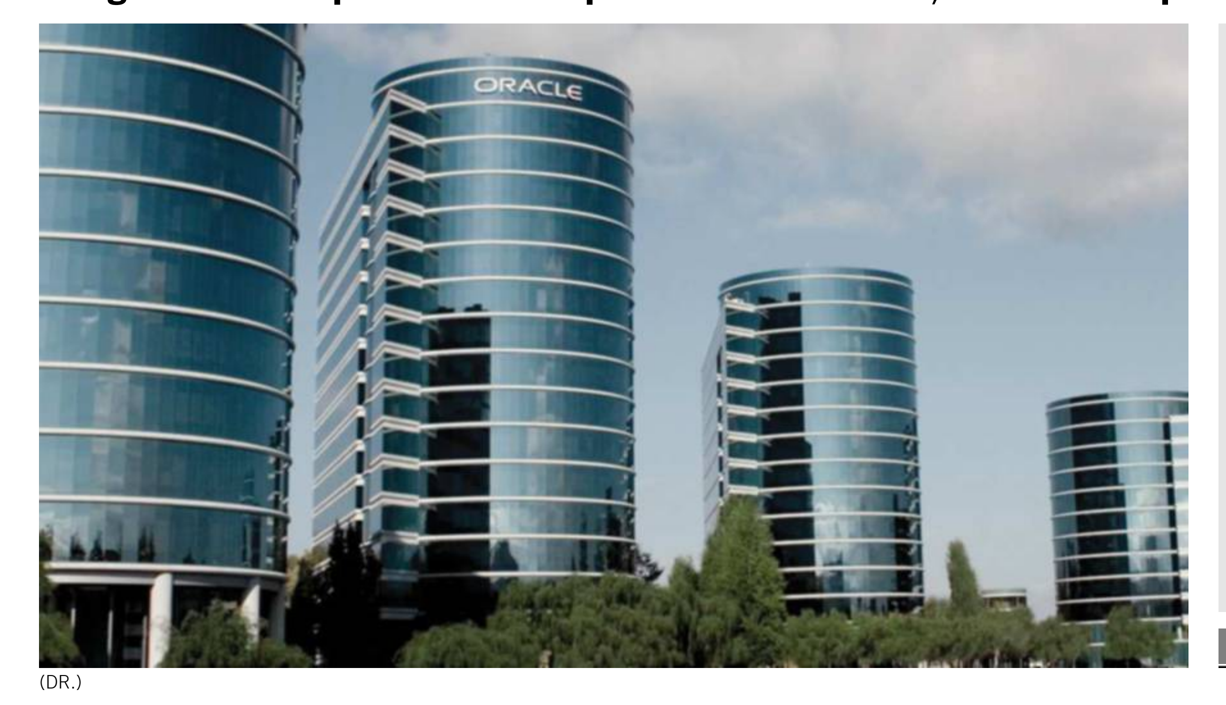
« La grande force de SAP est d'être le maître de l'ERP. Beaucoup d'entreprises fonctionnent encore autour des outils de gestion de cet éditeur. Cette position est renforcée par sa proximité historique avec Microsoft qui est également un des acteurs les plus présents en entreprise. SAP a su également se diversifier en élargissant son champ d'intervention sur les RH, la chaîne logistique ou la gestion des achats qui sont aussi des éléments importants dans l'entreprise. Enfin, avec le cloud, SAP peut abaisser financièrement son point d'entrée et avoir un vrai positionnement PME. »

Points faibles

« Pour SAP comme pour tous les grands éditeurs, le cloud, c'est d'abord un nouveau modèle économique qu'il a fallu intégrer. Et ce n'est pas facile d'expliquer à un commercial qu'il ne sera plus rémunéré sur une vente à 1 million d'euros mais sur des abonnements à 1 000 €. D'autant que l'éditeur s'est retrouvé face à des concurrents, par exemple dans les ressources humaines, qui n'avaient pas son antériorité et avaient tout de suite intégré le modèle. SAP avait besoin d'aller sur le cloud et sur les PME pour trouver des relais de croissance et ils ont développé des solutions spécifiques car leurs produits n'étaient pas adaptés. Mais ça n'a pas été simple et il a fallu du temps pour se repositionner. »

Oracle : le pro des bases de données

Si l'éditeur américain a depuis longtemps diversifié ses activités pour conquérir de nouveaux marchés, il reste très lié aux grandes entreprises. Comme pour ses concurrents, le cloud computing fait partie de ses axes stratégiques.



(DR.)

La fiche D'IDENTITÉ

(DR.)

- **Direction :** Laurent Dechaux, vice-président Applications Europe du Sud et France.
- **Chiffre d'affaires du groupe :** 26,8 milliards d'euros.
- **Siège social (France) :** Colombes (Hauts-de-Seine).
- **Effectif du groupe :** 120 000 dans le monde (1 600 en France).



1977

L'AVIS DE L'EXPERT

Yves GRANDMONTAGNE, consultant nouvelles technologies

Points forts

« Oracle a un positionnement archidominant sur les bases de données. C'est une vraie force car cela lui a permis d'entrer dans toutes les grandes entreprises de la planète. Par ailleurs, l'éditeur capitalise sur tous les clients récupérés lors des acquisitions. Et s'il n'est pas le plus en pointe sur le cloud, il a les moyens financiers de ses ambitions pour déployer de nouvelles offres. Il a par ailleurs lancé une place de marché sur son site Internet, qui permet aux partenaires de promouvoir leurs solutions, basées sur les offres de cloud d'Oracle. Et ainsi de créer un véritable écosystème. »

Points faibles

« Oracle est arrivé tardivement sur le marché du cloud computing. Comme pour SAP, c'est tout un changement culturel mais que l'américain a peut-être eu plus de difficulté à adopter que l'allemand. Oracle est allé dans le cloud poussé par ses clients et considère que ce type de solution doit figurer à son catalogue. Mais ce n'est pas forcément perçu comme une force. D'une façon générale, la stratégie de l'éditeur est très conservatrice. Le cloud est plus un moyen de renforcer la base clients que de conquérir de nouvelles parts de marché. »

400 000 clients dans le monde



25 000 partenaires (revendeurs, distributeurs, intégrateurs) dans le monde



Revenus cloud en 2013 *(abonnements et supports associés)*



dépensés chaque année en **recherche et développement**

Les produits qui CARTONNENT



(DR.)

- **Oracle Database.** Le logiciel phare de gestion de base de données du groupe, celui sur lequel s'est construite la notoriété d'Oracle et qui compte 310 000 clients à travers le monde. Il est désormais disponible en version 12c.



(DR.)

- **Oracle Weblogic Server.** L'offre de serveur d'application est un des beaux succès de l'éditeur américain. Destinée aux grandes entreprises qui ont une architecture informatique complexe, elle permet aux applications métier (relation client, gestion commerciale) de fonctionner. Un élément essentiel de la stratégie cloud de l'éditeur.



(DR.)

- **Oracle e-Business Suite.** C'est la gamme de logiciels applicatifs d'Oracle qui a été montée à coups d'acquisitions et se veut une alternative aux solutions de SAP. La suite équipe 85 000 clients dans le monde et propose, entre autres, gestion financière, gestion de la relation clients, des RH, des achats…

L'actualité de la marque

Positionnement

A l'instar de SAP, Oracle est également un leader mondial. Mais ce qui a fait le succès (et la fortune) de son charismatique fondateur, Larry Ellison, ce sont les bases de données, qui représentent toujours plus de 40 % du chiffre d'affaires de l'éditeur. Quasiment toutes les grandes entreprises mondiales sont aujourd'hui clientes d'Oracle pour ses outils indispensables qui structurent les systèmes d'information. Au début des années 2000, Oracle a accéléré la diversification de ses activités notamment vers le marché applicatif (gestion intégrée, ressources humaines, relation clients…).

Une stratégie menée principalement en multipliant les acquisitions. « Nous avons racheté plus de 80 entreprises en huit ans », précise Laurent Dechaux, responsable de l'entité Oracle France. Les « raids » de Larry Ellison pour conquérir PeopleSoft en 2004 ou Siebel en 2006 font d'ailleurs partie des grandes heures de l'histoire informatique. En 2010, nouveau tournant avec le rachat de Sun, une ancienne gloire de la Silicon Valley, qui a permis à Oracle de rentrer sur le monde des logiciels open source (en version libre) mais aussi de s'ancrer sur le marché des serveurs informatiques.

Stratégie

Pour Oracle, l'un des axes stratégiques majeurs est clairement le cloud. L'une de ses dernières acquisitions est d'ailleurs celle de BlueKai, un spécialiste du traitement des données client dans le cloud computing. Et l'éditeur n'hésite pas à se qualifier lui-même « comme le plus complet des fournisseurs de solutions cloud sur la planète ». Néanmoins, la conquête du marché est progressive et le cloud ne représente qu'à peine 6 % du chiffre d'affaires. « Le cloud nous oblige à faire évoluer nos ressources internes car le modèle économique est différent et les concurrents aussi. Mais aujourd'hui, toutes nos forces commerciales dans le domaine des applications sont capables de vendre des applications en cloud », souligne Laurent Dechaux. A terme, l'éditeur estime que le nuage devrait représenter plus de 50 % de la croissance de son chiffre d'affaires. L'éditeur investit aussi beaucoup sur la transformation digitale des entreprises et dans les systèmes intégrés (associant logiciels, serveurs, stockage et mise en réseau).

Politique sociale

Bâtie à coups d'acquisitions, l'entreprise a connu au cours de ses dernières années intégrations et plans de départ qui l'ont parfois déstabilisée. Pour Laurent Dechaux, l'important aujourd'hui est « de conserver au maximum les collaborateurs car ce sont nos actifs principaux ». Dans ce but, l'entreprise a mis en place un plan de RSE (responsabilité sociétale des entreprises) qui vise notamment à favoriser la mobilité interne.

La société est également très investie dans des actions caritatives qui font participer les collaborateurs : Restos du cœur ; Course du cœur (pour le don d'organe) ; Sidaction… et a mis en place en interne un programme de promotion des femmes, l'Oracle Women's Leadership. Enfin, Oracle France participe au développement de start-up.

■ FLORENCE PUYBAREAU

VOS DROITS

Posez vos questions par mail à : mlaghouati@leparisien.fr.

◆ **Je vais créer une menuiserie. En tant qu'artisan, comment protéger mes biens personnels de mes dettes professionnelles ?**
Il s'agit là d'une réflexion de bon sens pour éviter la confusion des patrimoines entre biens propres et biens professionnels et ainsi empêcher vos créanciers de se payer en cas de défaillance de votre activité sur votre patrimoine personnel. Deux solutions s'offrent à vous. Vous faites une déclaration d'insaisissabilité de votre habitation principale ainsi que de tous vos autres biens immobiliers bâtis ou non bâtis que vous n'aurez pas affectés à l'usage professionnel. Cette déclaration se fait devant notaire, elle est publiée au bureau des hypothèques et fera l'objet d'une mention sur le Répertoire des métiers. Autre possibilité, vous prenez le statut de l'EIRL : entrepreneur individuel à responsabilité limitée qui présente les mêmes avantages et permet en outre de choisir entre le régime fiscal de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés. Seule contrainte de ce statut, un formalisme plus important dans la gestion des comptes annuels.

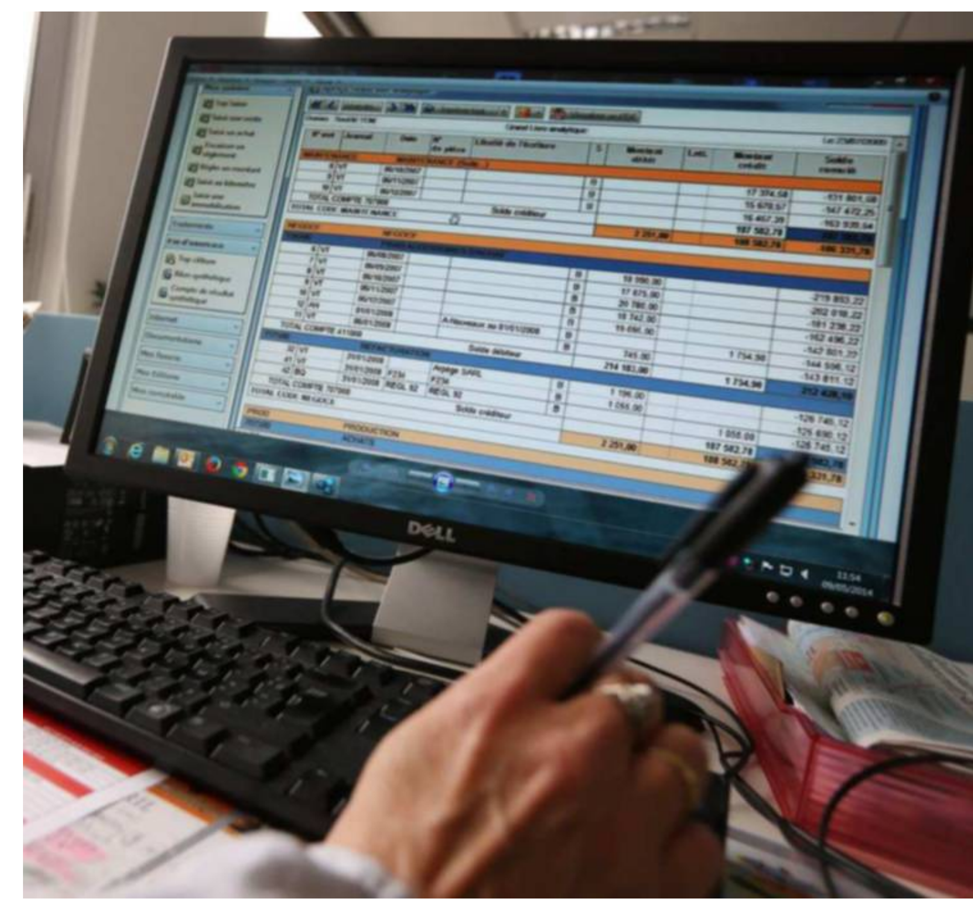
◆ **En juin, je terminerai mes examens pour devenir infirmière. Je souhaite développer cette activité à mon compte. Puis-je bénéficier d'aides ?**
Vous pouvez bénéficier de l'aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (Accre). Ce soutien est attribué aussi aux jeunes de 18 à 25 ans ou âgés de 26 à 30 ans non indemnisés. Cette aide consiste en une exonération, pendant douze mois, des cotisations personnelles — maladie, maternité, vieillesse et allocations familiales (à l'exception de la CSG et de la CRDS) — dans la limite d'un revenu professionnel inférieur ou égal à 120 % du smic. Pour les périodes exonérées de cotisations, les droits à la retraite sont validés. Cependant, sachez que, si vous devenez professionnelle libérale, les droits à la retraite complémentaire ne seront pas validés pour ces périodes. Il vous faudra déposer un dossier au Centre de formalités des entreprises des Urssaf (imprimé sur Internet) en même temps que votre déclaration de création d'activité (ou dans les quarante-cinq jours).

■ YVES THOMAS

ÇA COÛTE OU ÇA RAPPORTE ?

Un logiciel de comptabilité

Logiciel simplifié ou plus sophistiqué, version physique ou cloud, plusieurs solutions s'offrent aux entreprises. Comment choisir ?



Pour sa comptabilité, une entreprise peut utiliser des logiciels dématérialisés grâce au cloud qui lui permettent d'avoir accès à ses données n'importe où avec une connexion Internet. (LP/Jean-Baptiste Quentin.)

90 %

environ des TPE et PME françaises sont aujourd'hui équipées de solutions informatiques comptables, mais 10 % seulement le sont en version cloud. (Sources : Sage et Ciel.)



(Getty Images/Jeffrey Coolidge.)

Même si une multitude de produits destinés à la comptabilité existent sur le marché, les logiciels Sage, Ciel, Cegid et EBP sont les plus répandus dans les PME. D'une marque à l'autre, et surtout d'une gamme à l'autre, les différences de tarif peuvent être conséquentes : de la version simplifiée à celle dotée de fonctions plus étendues, les premiers prix démarrent à 100 € ou 400 € la licence selon les cas. Le coût pour les entreprises ne sera pas non plus le même, si elles choisissent une formule par abonnement.
« Depuis quelques années arrivent également sur le marché des logiciels dont le principe est le paiement à l'usage », constate Jean-Baptiste Sachot, directeur du développement de l'éditeur Akuiteo. Ce sont ces logiciels dématérialisés, appelés Saas (software as a service), qui sont disponibles grâce au cloud.

Que faire avant de choisir son logiciel ?

« Le premier réflexe est de demander conseil à son expert-comptable, indique Laurence Thibault, professeur agrégée de gestion comptable et financière. Parce qu'il est souvent préférable de choisir un logiciel qui sera compatible avec le sien. Mais aussi parce qu'il aura peut-être la possibilité de négocier des tarifs préférentiels pour ses clients chez certains éditeurs. » Et surtout parce que l'expert-comptable connaît bien l'entreprise et ses besoins particuliers. « En plus de faire sa comptabilité générale, une entreprise peut avoir des besoins analytiques plus ou moins complexes », souligne Claude Cordier, directeur marketing produits et services PME chez Sage. « Le mieux est d'essayer avant d'acheter, conseille Alexandre Martinez, directeur marketing de Ciel. Tous les éditeurs proposent des versions d'évaluation disponibles gratuitement sur Internet ou chez les revendeurs. »
Il faut notamment vérifier que le coût du logiciel intègre les mises à jour légales (changements de TVA, obligation de télédéclaration à l'administration…), qu'il permet le reporting, même s'il provient d'un éditeur étranger. Et demander quel sera le tarif du déploiement, de la maintenance, de la formation des utilisateurs… Car l'accès à ces services peut multiplier par deux le prix de la seule licence.

Quels sont les atouts des logiciels physiques ?

« C'est la solution idéale pour les entrepreneurs qui ne conçoivent pas de travailler ailleurs qu'à leur bureau, au sein de l'entreprise et sur leur PC », explique Alexandre Martinez. C'est aussi la solution qui, à ce jour, paraît souvent la plus sécurisée : les données sont stockées en interne et ne se promènent pas sur des serveurs distants. « La fiabilité du cloud est encore souvent remise en question par les chefs d'entreprise qui redoutent d'éventuels piratages », souligne Laurent Ehrhart du comparateur spécialisé Celge. Enfin, les logiciels physiques appartiennent à l'entreprise et peuvent être dotés en option des fonctionnalités les plus approfondies. Mais ils se renouvellent en moyenne tous les sept ans, selon les éditeurs. Les tarifs, eux, peuvent varier par exemple de 149 € pour la version « classic open line 2014 » d'EBP à 495 € pour la 30V17 de Sage. Ces coûts ne comprennent pas la maintenance ni le déploiement.

Quels avantages pour les logiciels en cloud ?

L'avantage du cloud est qu'il permet d'avoir accès aux données de l'entreprise n'importe où, pourvu de disposer d'une connexion Internet. « Or, aujourd'hui, 20 % des chefs d'entreprise de moins de 20 salariés sont équipés de tablettes, constate Alexandre Martinez. Ces outils nomades deviennent de véritables outils professionnels et près de 25 % des TPE-PME s'intéressent actuellement aux logiciels de comptabilité en cloud. » Avec cette formule, les mises à jour sont automatiques et souvent incluses dans le forfait mensuel de « location ».
L'entreprise peut aussi gérer son abonnement et adapter les tarifs en fonction de son activité, le tout sans engagement. Enfin, l'investissement est lissé dans le temps et est donc plus accessible aux structures en création. Pour un logiciel Sage, les tarifs démarrent entre 10 et 15 € par mois hors taxe pour la version réservée aux TPE jusqu'à 5 salariés (Sage One), assistance et mises à jour comprises. « Attention, si les tarifs paraissent très compétitifs, utiliser un logiciel dématérialisé plusieurs années peut revenir beaucoup plus cher qu'investir en une seule fois dans une solution physique », prévient Laurent Ehrhart, du comparateur Celge.

■ SOPHIE STADLER

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

• **« La Comptabilité pour les nuls »,** de Laurence Thibault, Ed. First, mars 2014, 432 pages. 22,95 €.

À CONSULTER

• **Les comparateurs** de logiciels de gestion et de comptabilité : www.celge.fr ou www.ig-conseils.com.

SUCCESS STORY

« WeLoveWords est le Facebook des auteurs »



Avec WeLoveWords, Grégory Nicolaïdis vend la production d'une communauté d'auteurs : paroliers, blogueurs, scénaristes ou encore écrivains. Avec YouLoveWords, il produit des contenus originaux pour des maisons d'édition, de production ou des agences de publicité ou encore pour des clients comme Volkswagen, Danone, Hermès, Spotify, Axa, Bouygues Immobilier. (LP/Olivier Lejeune.)

Grégory NICOLAÏDIS,
fondateur de WeLoveWords et YouLoveWords

Stéphanois d'origine et parisien d'adoption, études et premier boulot obligent, Grégory Nicolaïdis est né avec la passion des industries créatives. Au hasard d'une soirée parisienne, alors étudiant à l'Ecole supérieure de commerce de Paris (ESCP), il croise Pascal Nègre, le président d'Universal Music, qui lui propose son premier job. A 23 ans, tout juste diplômé, il est nommé chef de projet chez Mercury, une des maisons de disques d'Universal. Durant cinq ans, il va s'occuper de gérer au niveau du marketing la carrière d'artistes comme Calogero. Mais si le job est « passionnant », Grégory Nicolaïdis est rattrapé par la fibre entrepreneuriale.
« Je suis parti du constat que sur Internet, si chaque contenu avait sa plate-forme, la vidéo avec YouTube ou DailyMotion, la photo avec Instagram, la musique avec MySpace, il n'existait rien pour tout ce qui relève de l'écrit », explique-t-il aujourd'hui. Le temps de préciser son projet, il quitte Universal Music et lance fin 2010 avec 30 000 € de capital de départ WeLoveWords, la première plateforme française dédiée à l'écrit. L'objectif était de bâtir une communauté d'auteurs, des paroliers, des blogueurs, des scénaristes ou encore des écrivains. Si le succès est immédiat, avec 5 000 auteurs inscrits en moins de deux ans, « vendre seulement du contenu ne suffit pas ».

Une seconde société qui s'adresse aux entreprises et aux marques

Il lui faut revoir son modèle économique et Grégory Nicolaïdis lance en 2013, une deuxième société, YouLoveWords, qui, elle, est dédiée à « la production de contenus originaux et de qualité à destination des entreprises et des marques ». Il réussit à lever 400 000 € auprès de vingt business angels parmi lesquels Olivier Mathiot, un des cofondateurs de PriceMinister, ou Gilles Mischler, l'un des 20 premiers salariés de Facebook. Il cède aux nouveaux actionnaires 33 % du capital.
« YouLoveWords ne s'adresse pas qu'aux seules maisons d'édition, de production ou agences de publicité. Au contraire, nous ciblons toutes les entreprises ayant besoin de contenus », précise son président. « Le modèle économique est simple, le client est facturé et nous, on commissionne l'auteur. Nous faisons appel à 17 000 auteurs de WeLoveWords qui sont cartographiés par secteur, par compétence et par nationalité. »
Aujourd'hui, la société produit quotidiennement des contenus (articles, billets de blog, statuts Facebook) pour une cinquantaine de clients comme Volkswagen, Danone, Hermès, Spotify, Axa, Bouygues Immobilier. Elle emploie désormais 10 salariés et elle table sur 600 000 € de chiffre d'affaires. Elle vient de recevoir le prix SFR jeunes talents start-up 2014.
Mais à 34 ans, Grégory Nicolaïdis est un jeune homme pressé et il ne compte pas en rester là. Il entend lever 1,5 million d'euros cette année pour consolider son développement en France et passer à la vitesse supérieure à l'international. Car il veut devenir le leader mondial de la production de contenus écrits en ligne.

SANDRINE BAJOS

LA CLÉ DU SUCCÈS

• **L'entourage :** « Etant fondateur unique, ma force a été d'avoir toujours su bien m'entourer. J'ai créé un écosystème autour de moi composé d'experts et de partenaires qui m'ont toujours soutenu et conseillé. Je pense notamment au Réseau Entreprendre, au pôle de compétitivité de la filière des contenus et services numériques Cap Digital et au Start-up Leadership Program, qui forme de jeunes entrepreneurs à la gestion de start-up. »

JE CRÉE MA BOÎTE

Gemmyo, des bijoux sur mesure

A l'origine de Gemmyo, il y a d'abord une demande en mariage. En juin 2011, Charif Debs, un ingénieur diplômé de Centrale et titulaire d'un MBA de Harvard, veut épouser Pauline Laigneau, une jeune femme fraîchement diplômée d'HEC. Et, puisque l'envie est réciproque, les deux fiancés partent à la recherche de la bague qui symbolisera cette promesse. Mais l'expérience est plus ardue qu'ils ne l'avaient pensé : « J'imaginais un moment très complice. Finalement, c'était surtout très intimidant, les prix n'étaient pas affichés, le choix très limité et je ne me suis pas sentie guidée », se souvient la jeune femme. Pour le couple qui rêvait d'entreprendre, l'idée est donc toute trouvée : « Il y avait quelque chose à faire sur ce marché : fabriquer des bijoux sur mesure qui s'adaptent à nos goûts et à notre budget. »

Des modèles personnalisables, pierres et métaux

Quelques mois plus tard, en septembre 2011, naissait ainsi Gemmyo, un site de création et de vente de bijoux en ligne. L'idée ? Proposer des modèles entièrement personnalisables, pierres et métaux, fabriqués dans des ateliers français. « Plutôt que de faire un business plan, on s'est donné trois mois pour tester le marché. Le frère de mon fiancé, Malek, venait de finir ses études à Polytechnique et nous a proposé son aide. On s'est lancé. » Charif à la création du site Web, Malek à la conception 3D (afin de remplacer le travail de maquette de bijoux et donc de réduire les coûts de fabrication) et Pauline à la recherche d'artisans prêts à s'associer au projet. « Ça a sûrement été la partie la plus compliquée, reconnaît la jeune femme. C'est une façon très inhabituelle de travailler puisque nous demandons une conception à la pièce. Heureusement, un fabricant a fini par accepter. »

3 millions de chiffre d'affaires prévus pour 2014

En septembre 2011, deux semaines après le lancement du site, la première commande est passée par une Angevine qui rêve de topaze. Après cinq ventes, les trois fondateurs et leur associée, Fanny Boucher, une gemmologue chargée de l'achat des pierres, sont convaincus par la solidité de leur concept. Trois levées de fonds et un nouveau site Web (en juin 2012) plus tard, Gemmyo se porte bien. Avec un chiffre d'affaires d'un million d'euros en 2013, la société emploie 14 personnes (dont 4 stagiaires) et vise les 3 millions pour 2014. « Mais notre objectif est aussi de se développer à l'international avec un nouveau site en français et dans une autre langue », assure la cofondatrice. Quant au mariage de Pauline et Charif, il a bien eu lieu, en juin dernier, avec une bague fabriquée par Gemmyo, évidemment…

IDE PARENTY

En partenariat avec www.terrafemina.com



Pauline LAIGNEAU,
cofondatrice de Gemmyo, 30 ans, Paris (Xe)



(DR.)

SA BIO

• **1983 :** naissance à Paris.
• **Juin 2011 :** diplômée d'HEC et demande en mariage.
• **Septembre 2011 :** lancement de la première version du site Gemmyo et premiers clients.
• **1er juin 2012 :** lancement du site Internet actuel de Gemmyo.
• **6 juin 2013 :** levée de fonds de 3,1 millions d'euros auprès d'Alven Capital.
• **Octobre 2013 :** premier bijou vendu à plus de 20 000 € sur le site Internet.

SES CONSEILS

• **Savoir regarder le risque en face,** le peser, ne pas savoir quelle en sera l'issue, et y aller quand même.
• **Ne jamais oublier** que c'est vous qui connaissez le mieux votre business même si vos investisseurs, vos amis, vos proches vous donnent leur avis.
• **Mieux vaut se lancer,** se rendre compte qu'on s'est trompé, échouer et recommencer, plutôt que d'essayer de mettre au point un projet parfait en théorie et se rendre compte au bout de six mois qu'il s'agit d'une impasse.

OPPORTUNITÉS

Bien choisir sa structure d'accompagnement

Les créateurs d'entreprise peinent souvent à choisir les structures d'accompagnement qui les aideront à réaliser leur projet. Un livre blanc fait le point sur les structures existantes.

Le Labex Entreprendre, laboratoire d'excellence spécialisé dans l'entrepreneuriat, vient de publier son livre blanc sur les structures d'accompagnement à la création d'entreprises. « L'objectif de cette étude n'est pas d'établir un palmarès des structures les plus efficaces, explique Karim Messeghem, directeur du Labex Entreprendre. Mais de démontrer qu'il est aujourd'hui nécessaire de les professionnaliser, de mettre en place un management et une formation des chargés d'affaires qui conseillent les entrepreneurs ou encore d'établir des référentiels communs à toutes les structures. Et pourquoi pas d'aller jusqu'à une certification de ces professionnels. Car les conseils de ces tiers peuvent impacter sensiblement les chances de succès des projets. »



En France, 1 500 structures (chambres de commerce et d'industrie, chambres de métiers, réseaux comme Elan ou Retis, incubateurs…) accompagnent environ 225 000 projets par an. (AltoPress/Maxppp/Sigrid Olsson.)

« Seulement 28 % des créateurs y ont recours »

Ce livre blanc estime à près de 1 500 les structures d'accompagnement existantes en France (chambres de commerce et d'industrie, chambres de métiers, réseaux comme Elan ou Retis, incubateurs…). Leur budget annuel, évalué à 2,7 milliards d'euros par an, sert à accompagner environ 225 000 projets par an.

« Le problème est qu'en France seulement 28 % des entreprises se font accompagner au moment critique de leur création, ajoute Karim Messeghem. Les moyens alloués à l'accompagnement à la création d'entreprise sont donc énormes mais le nombre de bénéficiaires finalement assez restreint. » Un paradoxe qui s'explique en partie parce que les structures ne communiquent pas suffisamment ou mal et ne sont aujourd'hui qu'assez peu connues des nouveaux entrepreneurs. Face à l'abondance des réseaux et à l'hétérogénéité des offres d'accompagnement, les créateurs d'entreprise sont vite perdus… « Et c'est bien dommage, regrette Anne Florette, directrice générale du réseau France Active. Car une entreprise accompagnée a 8 chances sur 10 de passer le cap fatidique de ses trois ans d'existence. Alors que les entrepreneurs qui lancent leur entreprise seuls ont à peine 5 chances sur 10 de survivre à ces trois premières années. »

Pour mettre toutes leurs chances de leur côté, les entrepreneurs peuvent trouver la forme d'accompagnement qui leur correspond le mieux en consultant la liste des structures de leur région auprès de l'Agence pour la création d'entreprises (APCE). Ou se rapprocher également de leur chambre de commerce, de leur chambre de métiers et d'artisanat, mais aussi des boutiques de gestion pour entreprendre (BGE), des couveuses d'entreprises, des coopératives d'activité et d'emploi (CAE), des technopôles et centres européens d'entreprises innovantes, des incubateurs… « Se faire accompagner permet d'éviter les faux pas, d'avoir un avis extérieur ou encore d'apprendre à devenir chef d'entreprise, insiste Nathalie Carré, chargée de mission entrepreneuriat à la CCI France. Pour bien choisir sa structure d'accompagnement, il faut aussi oser poser des questions aux structures : demander qui sont les conseillers et quelle est leur formation, quel est le programme précis d'accompagnement et demander si la structure s'engage sur des résultats. Les CCI proposent des accompagnements qui durent en moyenne quatre à huit mois. »

Quant au coût de cet accompagnement, il est très variable. Certaines CCI commencent à proposer des prestations payantes (autour de 300 à 400 € en moyenne) et d'autres structures comme France Active délivrent leurs conseils gracieusement… Un point à éclaircir également avant de s'engager !

SOPHIE STADLER

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

- **« De l'idée à la création d'entreprise : comment concrétiser votre projet »,** de François et Nicolas Bergerault, Ed. Dunod, 2013, 160 pages. 15,90 €.

À CONSULTER

- **Le livre blanc du Labex Entreprendre** est téléchargeable gratuitement sur le site www.labex-entreprendre.fr

TÉMOIN

« Un élément déterminant dans notre réussite »

Bertin NAHUM, président-fondateur de MedTech, PME de 25 personnes basée à Montpellier (Hérault)



(AP/Claude Paris.)

Medtech fabrique des robots pour aider les neurochirurgiens à intervenir avec une précision extrême sur les colonnes vertébrales ou les crânes de leurs patients… Et si elle réalisait près de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013, si elle a réussi son introduction en Bourse l'hiver dernier ou si elle a été élue société européenne de l'année 2013 en robotique chirurgicale par le cabinet d'analyse de marchés Frost & Sullivan, la PME reconnaît à quel point l'accompagnement dont elle a pu bénéficier à ses débuts a été déterminant dans sa réussite. « En 2001, nous avons d'abord bénéficié de l'accompagnement de l'incubateur technologique de l'Ecole des mines d'Alès, explique Bertin Nahum, le président-fondateur de Medtech. Puis, nous avons été lauréat du concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes du ministère de l'Enseignement supérieur et de bpifrance. »

De la création au développement

Medtech décroche alors une subvention conséquente qui finance 50 % de son programme d'innovation. « Soit 200 000 €, qui nous ont permis de créer la société et de nous lancer, ajoute Bertin Nahum. Puis nous avons intégré en 2004 le BIC (Business and Innovation Center) de Montpellier qui accompagne les entreprises dans leur phase de post-création. Grâce à l'accompagnement et aux conseils de cette structure, nous avons pu faire des demandes de nouvelles aides et subventions (environ 200 000 € à nouveau), mais nous y avons aussi rencontré d'autres dirigeants d'entreprise partageant les mêmes problématiques que nous. Nous sommes restés au sein du BIC pendant trois ans avant de voler de nos propres ailes. »

L'entreprise a ainsi pu bénéficier de locaux à loyers préférentiels et de conseils financiers (sur son éligibilité au crédit d'impôt recherche, par exemple), être orientée et présentée à des investisseurs ou aidée dans le montage de certains dossiers. « Et lorsque nous avons reçu notre première offre de rachat de la part d'un grand groupe américain, le BIC était là pour nous conseiller et nous aider dans la négociation, explique le dirigeant. Grâce à ses conseils, nous avons finalement préféré céder un portefeuille de brevets que de vendre la société. » Et la PME française est désormais l'une des entreprises innovantes les plus rayonnantes de son secteur !

Bons PLANS

Championnat des mini-entrepreneurs

Du 14 au 23 mai, plus de 1 000 mini-entreprises participent aux championnats régionaux qui déboucheront sur une finale nationale (les 4 et 5 juin) puis européenne (du 22 au 25 juillet). Ce programme pédagogique lancé par la fédération Entreprendre pour apprendre (EPA) auprès des collèges, lycées et post-bac a pour but de développer l'esprit d'entreprendre chez les jeunes. Les entreprises qui souhaitent parrainer ou les enseignants intéressés peuvent postuler sur le site : www.entreprendre-pour-apprendre.fr.

Printemps des Mam'preneurs

Près de 3 000 créatrices d'entreprise de toute la France adhèrent à cette association de femmes mamans et chefs d'entreprise. C'est pour évoquer « les forces de l'entrepreneuriat au féminin » qu'est organisée cette journée, ouverte aux non-adhérentes. Mardi 3 juin de 9 heures à 17 h 30, Fondation Biermans-Lapôtre, 7, boulevard Jourdan, Paris (XIVe). Prix public : 140 €. Inscriptions sur : http://les-mompreneurs.com/.

AGENDA

Planète PME

Développer son réseau, renforcer son activité, trouver des solutions : au moins trois bonnes raisons pour les dirigeants de mettre à leur agenda la 12e édition du salon Planète PME, qui mettra cette année à l'honneur le thème de « La vitalité des territoires ». Jeudi 19 juin de 8 h 30 à 19 heures au palais des Congrès, Paris (XVIIe). Réservations sur www.planetepme.org.

538 185 entreprises

ont vu le jour en France en 2013, selon l'APCE. La moitié sous le régime de l'autoentrepreneur, soit 274 942.

Des soutiens financiers dans la course aux photons


La photonique est très présente dans la vie quotidienne (lasers, rayons X, infrarouges, smartphones, scanners, imprimantes 3D…) et génère déjà en France un chiffre d'affaires d'environ 10 milliards d'euros par an. (REA/Ian Hanning.)

Les entreprises spécialistes de la photonique sont invitées à présenter leurs projets à l'occasion de la convention Invest in Photonics des 9 et 10 octobre.

Seuls les 20 meilleurs dossiers seront retenus ! Les candidats spécialistes de la photonique — une science de la lumière visible ou invisible, qui étudie les « photons » — et opérant dans l'un des cinq marchés vedettes de l'édition 2014 — sciences de la vie, électronique grand public, impression 3D, environnement et efficacité énergétique ou aérospatiale et transports — ont jusqu'au 16 juin pour s'inscrire sur le site *www.invest-in-photonics.com*.
Les porteurs de projet sélectionnés pour cette convention, qui se déroulera à Bordeaux (Gironde), bénéficieront d'un coaching délivré par des experts de l'industrie photonique et des conseillers de Yole Finance, afin de préparer leur présentation en anglais.
« Pendant la convention, ils disposeront de trois minutes de discours puis de deux minutes de questions-réponses pour convaincre un panel d'investisseurs et d'experts internationaux (dirigeants de Google Glass, de Leica Systems, d'Airbus ou de BMW) », explique Hervé Floch, coorganisateur d'Invest in Photonics et délégué général du pôle de compétitivité la Route des lasers en Aquitaine. « Objectif : prouver l'originalité de leur innovation et leur capacité à se différencier des concurrents. »

75 millions d'euros d'offres de financement en 2012

Lors de la dernière convention, il y a deux ans, les 20 projets en lice s'étaient vu proposer autour de 75 millions d'euros d'offres de financement. Une somme conséquente pour les PME du secteur, concentrées principalement dans les régions Ile-de-France et Aquitaine et qui bataillent pour émerger sur ce marché international.
« Avec les nanotechnologies, la microélectronique ou les biotechnologies, la photonique est l'une des six technologies clés reconnues par le programme européen Horizon 2020 pour la recherche et l'innovation », explique Giorgio Anania, président d'Invest in Photonics.
La photonique est très présente dans la vie quotidienne : lasers, rayons X, infrarouges, smartphones, scanners, imprimantes 3D… « C'est une technologie d'avenir qui génère déjà en France un chiffre d'affaires d'environ 10 milliards d'euros par an, et qui mobilise près de 1 000 entreprises dont les plus célèbres sont, par exemple, Amplitude Systèmes ou Quantel », ajoute Hervé Floch. Un sacré marché qu'il ne s'agit pas de laisser filer…

SOPHIE STADLER

TÉMOIN

« La convention nous avait permis de convaincre trois capital-risqueurs »

Julien ROQUETTE, PDG de Blue Industry & Science (Paris)


(DR.)

Alors qu'il venait de lancer sa société un an auparavant, Julien Roquette est allé « pitcher » à Bordeaux (Gironde) devant un panel d'une dizaine d'investisseurs et de représentants de grands groupes tels que Google ou Thalès en 2012. « Notre start-up innovante à vocation industrielle était en phase d'amorçage, explique-t-il. Nous avons donc participé à Invest in Photonics dans l'espoir de trouver quelques centaines de milliers d'euros pour notre première levée de fonds. »
Le cofondateur de Blue Industry & Science, spécialiste de la construction d'analyseurs de gaz, s'est alors prêté au jeu de la présentation en trois minutes. « L'idée était de démontrer que nos produits sont les rares capables de détecter de manière très pointue plusieurs gaz comme le CO_2, le benzène et les formaldéhydes, grâce à la technologie laser », ajoute le dirigeant de cette PME qui emploie aujourd'hui 13 salariés. « Cela nous avait permis de convaincre trois capital-risqueurs et nous envisageons d'y retourner cette année car nous lançons notre seconde levée de fonds. » La PME cherche cette fois à faire connaître le potentiel de développement de sa technologie dans des applications médicales.
« Nous sommes en quête de 2 à 5 millions d'euros, explique Julien Roquette. Pour développer notamment un analyseur d'air expiré qui diagnostique et suit l'évolution de certaines maladies comme le cancer, grâce à la détection de biomarqueurs dans l'haleine des patients. » Et la convention étant l'une des seules à donner des coups de pouce relationnels aux PME du secteur, il serait en effet dommage de rater ce rendez-vous d'envergure internationale.

EN SAVOIR PLUS

À CONSULTER

• **Pour découvrir** Invest in Photonics et déposer sa candidature : www.invest-in-photonics.com.
• **Pour comprendre** la photonique, le site de la Route des lasers (en Aquitaine) : www.routedeslasers.com.

En BREF

Appel à projets

Neuilly nouveaux médias, pépinière animée par la ville de Neuilly et vingt grandes entreprises, vient de lancer son 7e appel à projets. Les jeunes entreprises innovantes sélectionnées seront hébergées pendant deux ans par une grande entreprise implantée à Neuilly et bénéficieront de son soutien opérationnel. Les candidatures peuvent être déposées jusqu'au 1er juin sur www.neuillynouveauxmedias.com.

Une plate-forme pour louer ses bureaux

« Soixante-dix pour cent des entreprises possèdent une salle de réunion vacante au moins trois jours par semaine » : c'est le constat qu'ont fait les créateurs de Bird Office, toute nouvelle plate-forme de réservation d'espaces de bureaux à l'heure ou à la journée. Sur le modèle du site de location d'appartements Airbnb, Bird Office met en relation les entreprises qui cherchent un bureau ou une salle de réunion pour une courte durée et celles qui souhaitent compléter leurs revenus en monétisant leurs locaux. Six cents salles référencées sont attendues d'ici à 2015.
www.bird-office.com

AGENDA

Printemps de l'optimisme

Développer la « positive attitude » : c'est l'objectif de ce premier forum qui, outre un espace de rencontres, permettra d'assister à différentes tables rondes (« Comment améliorer la motivation des salariés », « Agir positif »…).
Vendredi 16 mai de 14 heures à 19 heures, samedi 17 de 10 heures à 18 heures, Conseil économique et social, place d'Iéna, Paris (XVIe). Entrée gratuite. Inscriptions sur www.printempsdeloptimisme.com.

MARKETING

Acheter des fichiers de prospects

Le prix n'est pas le seul critère de choix d'une base de données de prospection : il faut exiger des garanties de la part des vendeurs.

C'est l'un des outils de base du marketing direct : avoir un fichier de prospects adapté, fiable et bien ciblé, que ce soit à destination d'entreprises ou de consommateurs. Pour les PME qui n'ont pas les moyens de se constituer elles-mêmes cette base de données — grâce à leur propre site Internet, par exemple —, il est possible de passer par un prestataire qui en vend ou en loue en fonction de la demande. L'avantage est de pouvoir à la fois cibler précisément selon ses besoins et toucher un très large panel. Pour Jean-Jacques Doucet, délégué général du Medef de l'Est parisien, qui recouvre la Seine-Saint-Denis et le Val-de-Marne, « le nombre d'entreprises susceptibles d'adhérer est de 80 000 à 90 000. Avec une cible aussi importante, il faut des moyens adéquats ». Pour lancer de vastes campagnes de mailing, il a donc acquis un fichier répondant à ses critères. « Nous avons besoin de connaître le secteur d'activité de l'entreprise, son chiffre d'affaires, le nom du dirigeant… » Ce qui serait un travail de titan, s'il ne faisait pas appel à une entreprise spécialisée.

Les prix pratiqués par les prestataires sont extrêmement variables suivant divers critères. « Le coût est indexé sur le volume et sur la quantité de données contenues dans la fiche, ou encore sur la qualité du ciblage », explique Patrick Périssé, directeur de Note bleue, qui commercialise des fichiers de prospection à travers sa marque Zecible. Tous prestataires confondus, les tarifs peuvent aller de quelques centimes à 40 centimes la fiche, voire plus.

« S'assurer que la base de données a été déclarée à la Cnil »

L'acheteur ne doit pas seulement comparer les prix, mais aussi obtenir des garanties de la part du vendeur. Il est par exemple possible d'exiger que toutes les informations soient recoupées. « Nous faisons appel à des prestataires divers, explique Patrick Périssé. Annuaires, sites de vente en ligne… Nous collectons, contrôlons et centralisons ces informations. » Il existe de nombreuses entreprises qui proposent la vente de fichiers — citons par exemple Pages jaunes marketing service —, mais il est également possible de louer des fichiers propriétaires, par exemple à des vendeurs par correspondance.

L'utilisation de données personnelles à des fins commerciales reste néanmoins particulièrement sensible. « Il faut s'assurer que la base de données a bien été déclarée à la Cnil (Commission nationale de l'informatique et des libertés), explique Stéphane Leriche, avocat associé au cabinet Bird & Bird. Depuis 2013, en l'absence de déclaration, la base de données ne peut pas faire l'objet d'une cession », hors exceptions. « L'utilisation du fichier peut engager la responsabilité de l'acheteur vis-à-vis des personnes dont les données sont exploitées, précise Stéphane Leriche. Ces personnes peuvent se retourner contre celui qui les a utilisées, qui lui-même se retournera contre celui qui a vendu le fichier, à condition d'avoir obtenu des garanties par contrat. »

Il convient aussi de s'assurer que la base de données est légale sur le plan de la propriété intellectuelle, c'est-à-dire que la base a bien été créée ou acquise par l'entreprise qui la vend. Dans tous les cas, il est important d'être particulièrement vigilant à la signature du contrat, pour s'assurer d'être protégé dans tous les cas possibles de litige.

■ ANNE-BÉNÉDICTE HOCHE

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

- **« Comment trouver et fidéliser vos clients »,** d'Arnaud Cielle, 2e édition, Ed. Dunod, 2014, 174 pages. 15,90 €.
- **« Gagner de nouveaux clients : la Prospection efficace »,** de Frédéric Vendeuvre et Philippe Beaupré, Ed. Dunod, 2013, 276 pages. 28 €.
- **« E-mailing, newsletter, SMS, réseaux sociaux… : Guide complet du marketing direct en ligne »,** collectif, Ed. Maxima, 2012, 212 pages. 29,90 €.

À CONSULTER

- **Le site de la Cnil,** pour connaître le détail des obligations liées à l'exploitation des fichiers : www.cnil.fr.

LES MESURES À PRENDRE

■ **Cibler ses besoins**
S'agit-il de s'adresser à un très large panel ? A des catégories de prospects particuliers (seniors, situation géographique…) ? S'agit-il d'une opération unique ou de la constitution d'un fichier utilisable régulièrement ?

■ **Penser à la location**
de fichier, proposée par la plupart des prestataires, en cas d'opération unique. C'est alors souvent le prestataire qui s'occupe du routage, notamment dans le cas de l'e-mailing.

■ **Comparer**
les propositions des différents prestataires en ne se fiant pas seulement au prix. Regarder les garanties contractuelles : actualité des informations, légalité de leur collecte… Ainsi que les services proposés, comme la mise à jour des données par le vendeur lui-même.

FINANCES

La TVA intracommunautaire

Facturer une prestation de service, ou un échange de biens, n'est pas toujours facile quand on commerce avec un pays de l'UE.

L'application de la TVA pour une entreprise française ayant des liens dans les autres pays membres de l'Union européenne peut apparaître comme un casse-tête. « J'ai créé une entreprise de stage de photographie entre la France et l'Espagne en 2011, expose Véronique Sutra, fondatrice d'Eyes in Progress. Je n'avais pas perçu la complexité des problèmes de TVA, c'est auprès d'une association d'experts-comptables à la retraite que j'en ai pris conscience. Je ne savais pas quelle TVA appliquer dans la facture d'un stage que je faisais en Espagne. Et les stagiaires venaient de différents pays, ce qui compliquait encore les choses… »

L'harmonisation progressive de l'application de la TVA dans l'UE permet, de plus en plus, de faciliter la vie des entreprises. Mais les règles ne sont pas toujours simples : il faut distinguer prestation de services et échange de biens, d'une part, BtoB (relation entre professionnels) et BtoC (de professionnels à consommateurs), d'autre part. D'autant qu'il existe toujours des particularités et des exceptions. « D'une manière générale, explique Mojca Delanglez-Grobovsek, juriste à la chambre de commerce et d'industrie (CCI) Paris Ile-de-France et membre d'Enterprise Europe Network, il y a trois questions à se poser. Dans l'ordre : quelle est la nature de la prestation ? (ce qui détermine si l'on est dans la règle générale ou une exception) ; quel taux de TVA appliquer entre celui du pays du prestataire ou celui du client ? Qui est redevable de cette TVA ? »

Les règles changent régulièrement

Par exemple, dans le cas des prestations de services en BtoB, depuis 2010, la TVA doit dans le cas général être autoliquidée par le client, au taux de son pays. Ainsi, une société française qui vend un service en Allemagne facturera en hors taxe, et c'est le client qui s'acquittera de la TVA allemande. Pour les TPE ou PME concernées, il convient d'être d'autant plus vigilant que les règles changent régulièrement. Ainsi, elles changeront complètement le 1er janvier 2015, dans le secteur de l'e-commerce pour les prestations de services en BtoC (livres numériques, par exemple) : la TVA appliquée sera celle du pays du client, et non plus celle du prestataire.

« Les patrons de petite entreprise ne connaissent pas toujours leurs obligations, regrette Mojca Delanglez-Grobovsek. Certains ignorent par exemple qu'ils doivent faire une déclaration d'échange de biens (DEB) chaque mois lorsqu'ils réalisent des échanges commerciaux avec d'autres Etats membres au-delà d'un certain seuil. Cela peut coûter cher à une TPE en cas de redressement… » Mieux vaut donc se renseigner, notamment auprès d'experts-comptables ou du réseau Enterprise Europe Network…

■ ANNE-BÉNÉDICTE HOCHE

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

- **« TVA dans les opérations internationales »,** Groupe Revue fiduciaire, 2012, 875 pages. 55 €.

À CONSULTER

- **Les sites régionaux d'Enterprise Europe Network :** http://ec.europa.eu/france/index_fr.htm, rubrique Relais d'information, puis Enterprise Europe Network.

SANTÉ

Faut-il autoriser le vapotage au bureau ?

L'e-cigarette vient d'être interdite dans les lieux publics de New York. En France, elle reste pour l'instant soumise à la discrétion des entreprises sur le lieu de travail...



En attendant une éventuelle loi, l'employeur peut utiliser la voie du règlement intérieur pour interdire ou autoriser la consommation de cigarette électronique sur le lieu de travail. (LP/Frédéric Dugit.)

« On a mis trente ans à se protéger du tabac au travail et on ne va pas supporter une autre nuisance potentielle aussi longtemps ! » Dans les bureaux de l'association Droits des non-fumeurs (DNF), le ton est donné. Gérard Audureau, son président, rappelle volontiers qu'il a alerté l'Agence française de sécurité sanitaire et des produits de santé (Afssaps) sur les éventuels dangers de la cigarette électronique dès 2006. « Et, en attendant, tant que le débat n'est pas tranché, c'est le principe de précaution qui doit prévaloir. » « Au bureau, le Code du travail est très clair, confirme Eric Rocheblave, avocat spécialisé en droit du travail. Dans le doute, et tant qu'un rapport médical ne dit pas que c'est sans danger, on interdit. L'employeur a une obligation de sécurité envers ses salariés. Y compris un air sain et renouvelé. »

Malgré tout, en pratique, la question ne semble pas vraiment tranchée au sein de l'entreprise. « La cigarette électronique n'est pas un produit du tabac et ne doit pas être traitée au sein de la directive tabac », plaide Richard Pfeiffer, président du Syndicat national des professionnels de la cigarette électronique (Synapce). Le premier syndicat français des professionnels de l'e-cigarette précise que ses produits se consomment sans combustion… donc sans fumée. Dès lors, un salarié qui vapote derrière son ordinateur ou à la machine à café est-il vraiment un empoisonneur en puissance ?

Sollicité sur cette question, Claude Evin lui-même reconnaît un certain flou juridique. « Personnellement, je suis pour que le vapotage soit traité exactement comme le tabac », nous a confié l'ancien ministre de la Santé. Aujourd'hui président de l'agence régionale de santé (ARS) d'Ile-de-France, il reconnaît que son illustre loi du 10 janvier 1991, qui interdit de fumer dans tout lieu à usage collectif, ne dit encore rien du « vapotage ». « Même si la cigarette électronique permet de réduire la consommation de tabac, il faudrait l'intégrer via une modification législative, ne serait-ce que pour des raisons de cohérence de comportement. »

Mais en attendant une éventuelle loi, Eric Rocheblave rappelle que l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS) s'est prononcé contre le vapotage au bureau et recommande aux entreprises la plus grande prudence. « Sur la base du cadre juridique, rappelle-t-il, l'employeur peut utiliser la voie du règlement intérieur pour interdire la consommation de cigarette électronique sur le lieu de travail, à usage collectif et bureaux individuels, et plus largement dans tous les lieux fermés qui accueillent du public. »

« L'employeur a une obligation de sécurité envers ses salariés »

« Une procédure peut très vite arriver », prévient Gérard Audureau. Même si elle n'a pas encore été saisie, l'association de défense des non-fumeurs assure se tenir gratuitement à la disposition des futurs plaignants concernés par la question. « On tentera d'abord d'arrêter l'infraction à l'amiable, résume-t-il. Et s'il le faut, on introduira ensuite une instance en justice au pénal. »

CÉLINE CHAUDEAU

Ce que dit la jurisprudence

Avant d'autoriser le vapotage, un employeur doit tenir compte de trois décisions importantes.

- **L'arrêt nº 1698** du 29 juin 2005 de la Cour de cassation stipule que l'employeur est « tenu d'une obligation de sécurité de résultat vis-à-vis de ses salariés en ce qui concerne leur protection contre le tabagisme dans l'entreprise ».
- **Le jugement du tribunal de commerce** de Toulouse du 9 décembre 2013 établit que l'article L. 3511-3 du Code de la santé désigne, « outre le tabac et les cigarettes en contenant, tous les autres produits de substitution, existants ou à venir : que la cigarette électronique est donc naturellement concernée par cet article… ».
- **Un vote du Parlement européen,** le 26 février 2014, considère la cigarette électronique comme un produit dérivé du tabac.

FORMALITÉS

Sous-traitance : soyez vigilants

Les entreprises donneuses d'ordre doivent s'assurer que leurs sous-traitants sont bien à jour de leurs obligations légales. Vérification et contrôle régulier sont de rigueur.

C'est une formalité qui peut paraître fastidieuse a priori. Et pourtant, mieux vaut ne pas faire l'impasse. Selon le Code du travail, toute entreprise qui confie des travaux à un tiers pour un montant de 3 000 € ou plus, même si cette somme fait l'objet de plusieurs paiements ou facturations, doit vérifier un certain nombre d'éléments : son prestataire doit être bien immatriculé au Registre du commerce ou des métiers, il doit avoir effectué les déclarations préalables d'embauche de ses salariés, délivré des bulletins de paie et déclaré et payé toutes les déclarations sociales et fiscales exigées par la réglementation.

Un point particulier doit ainsi faire l'objet d'une attention toute particulière : le sous-traitant ne doit pas être en situation de travail dissimulé. Lors de la conclusion du contrat, le donneur d'ordre doit se faire remettre par celui-ci une attestation de vigilance, à renouveler tous les six mois. Attention, il ne faut pas se contenter de la simple remise formelle de ce document mais s'assurer de leur authenticité sur le site de l'Urssaf en reportant le code de sécurité figurant sur l'attestation.

L'entreprise peut être poursuivie et condamnée solidairement

L'entreprise donneuse d'ordre a également une obligation de vigilance sur l'accomplissement de la prestation tout au long de l'exécution du contrat. Romain Léon, responsable qualité pour le territoire Nord-Ouest de Scopolec, confirme que, s'il est important d'être attentif au moment de la conclusion du contrat, « il convient également de faire des contrôles réguliers sur le terrain pendant son exécution ».

Si l'entreprise ne procède pas à ces vérifications, elle peut le payer cher. En cas de travail dissimulé, elle peut être poursuivie et condamnée solidairement à régler salaires, taxes, impôts et cotisations sociales éventuellement dues par le sous-traitant et encourt les sanctions pénales. La loi de financement de la Sécurité sociale pour 2013 a également aggravé les sanctions. L'Urssaf peut dorénavant annuler toutes les exonérations et réductions de cotisations applicables aux salariés de l'entreprise sur toute la période où le délit de travail dissimulé du sous-traitant aura été constaté.

Mais d'autres points de vigilance doivent aussi être mis en place. « En plus du justificatif d'immatriculation type Kbis et du récépissé de déclaration à l'Urssaf, nous sommes particulièrement vigilants sur l'attestation d'assurance professionnelle de l'entreprise pour savoir si celle-ci est bien couverte pour les activités qu'elle entreprend. Ce qui permet de limiter les risques juridiques en cas de litige ou de sinistre », atteste Romain Léon.

Une déclaration sur l'honneur demandée aux sous-traitants

Scopolec, entreprise coopérative de déploiement d'infrastructures de télécommunications, a mis en place des outils de contrôle interne pour vérifier deux fois par an les documents légaux des entreprises avec lesquelles elle travaille. Elle demande également à ses sous-traitants une déclaration sur l'honneur attestant qu'ils n'ont pas été impliqués dans des affaires juridiques, ainsi que « tous les documents témoignant de l'existence juridique et sociale de l'entreprise ».

CHARLOTTE DE SAINTIGNON

Les pièces à vérifier

- **Un document attestant de l'immatriculation de l'entreprise** au Registre du commerce et des sociétés ou au Registre des métiers.
- **Une attestation de vigilance,** délivrée par l'Urssaf, avec le nombre de salariés, le total des rémunérations que le sous-traitant a déclarés lors de sa dernière échéance. S'assurer de la validité de celle-ci sur le site de l'Urssaf en reportant le code de sécurité figurant sur l'attestation (encadré Vérification d'attestation).
- **Si le cocontractant emploie des salariés étrangers,** la liste nominative de chacun d'entre eux avec date d'embauche, nationalité, type et numéro d'ordre du titre valant autorisation de travail.

TECHNO-INFORMATIQUE

Savoir utiliser les réseaux sociaux

Etre ou ne pas y être, telle n'est plus la question. En revanche, beaucoup ne soupçonnent pas tout le potentiel des réseaux sociaux professionnels.

C'est devenu un refrain habituel. « Je sors encore d'une formation à la chambre de commerce de Paris avec des PME qui voulaient être présentes sur les réseaux sociaux mais sans avoir d'argent à y mettre, confie Mélanie Hossler, social media manager au cabinet Extrême Sensio. Comme à chaque fois, j'ai conseillé à ces patrons et à leurs commerciaux de commencer par y consacrer dix minutes par jour et de laisser les choses se faire. »

Entre Facebook, Twitter, LinkedIn ou encore Viadeo, difficile de s'y retrouver. « Pas de panique, tous ces outils ne sont pas pertinents pour tout le monde, rassure Hervé Bommelaer, consultant en Networking. La plupart de mes clients se débrouillent déjà très bien avec juste LinkedIn et Viadeo. » A une condition près. « Il faut juste distinguer à chaque fois la page personnelle du dirigeant, qui servira à son réseau, et la page de l'entreprise, qui servira de vitrine et favorisera son référencement. »

« Un outil puissant pour prospecter »

« Les conditions à respecter pour garantir une bonne visibilité sont simples mais indispensables, précise Cyril Bladier, fondateur de l'agence Business-On-Line. Il faut ajouter une photo professionnelle, enrichir son carnet d'adresses en temps réel, et surtout soigner les mots clés de ses pages. En atelier, je commence par poser une question simple. Si vous cherchiez quelqu'un comme vous ou votre entreprise, quels mots clés taperiez-vous dans un moteur de recherche ? Ces termes doivent donc figurer dans vos profils. »

A charge ensuite pour chacun de faire vivre son profil de la façon la moins chronophage possible. « Il suffit d'ajouter un nouveau contact pour apparaître dans la *sideline*, c'est-à-dire le fil d'actualité des autres utilisateurs et se rappeler à leur souvenir, observe Cédric Méjean, directeur des ressources humaines du pôle industrie chez SGS France. Mais on peut aussi partager des articles sur son secteur et commenter, brièvement, les publications des autres pour donner vie à son réseau. »

Il serait dommage de s'en priver. « Les réseaux sociaux sont un outil puissant pour prospecter, insiste Hervé Bommelaer. En pointant vos connaissances communes, ils ouvrent beaucoup de portes. » Ils permettent même de recruter, parfois. « Une entreprise peut aussi se positionner sur Facebook pour attirer des candidats, ajoute Cédric Méjean. Sur les 200 stagiaires et alternants accueillis chaque année par SGS France, 90 % sont repérés via ce réseau. »

Enfin, ces plates-formes sont de vastes vecteurs d'influence. « Sur Twitter, grâce aux hashtags — les mots clés —, on peut identifier des acteurs influents de son secteur et engager le dialogue, observe Mélanie Hossler. Mais quand on en arrive là, c'est qu'on est bien lancé. Et on peut peut-être songer à investir dans un community manager… »

CÉLINE CHAUDEAU

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

- **« Faire du marketing sur les réseaux sociaux »,** de Mélanie Hossler, Olivier Murat et Alexandre Jouanne, Ed. Eyrolles, 2014, 314 pages. 25 €.
- **« Booster son business : Gagner de nouveaux clients grâce au networking »,** d'Hervé Bommelaer, Ed. Eyrolles, 2011, 160 pages. 18,20 €.
- **« La Boîte à outils des réseaux sociaux »,** de Cyril Bladier, Ed. Dunod, 2014, 192 pages. 26,50 €.

À CONSULTER

- **Le blog de Cyril Bladier :** www.business-on-line.typepad.fr.
- **Le blog d'Hervé Bommelaer :** http://hervebommelaer.blogspirit.com.

Pour aller plus loin

- **Postuler à des groupes de discussion.** Il suffit d'être accepté par l'administrateur d'un groupe sur LinkedIn et Viadeo pour avoir accès à d'autres membres qui ne figurent pas (encore) dans son réseau.
- **Ouvrir un compte Slideshare.** Cette plate-forme de partage permet de publier gratuitement des présentations indexées par Google. *http://fr.slideshare.net*
- **S'inscrire sur SmartPanda.** Il suffit d'avoir un numéro Siret pour y figurer. Ce réseau fonctionne comme un annuaire et permet de renforcer sa présence sur le Web. *www.smartpanda-network.com*
- **Découvrir Salezeo, le réseau des commerciaux.** Cette base de données collaborative permet aux commerciaux de trouver les coordonnées directes de leurs prospects. *www.salezeo.com*

INNOVATION

Des textiles intelligents pour les salariés

Les vêtements de travail du futur seront faits de textiles high-tech interagissant avec leur environnement. Certains ont déjà été testés.

Porter, au travail, des vêtements intelligents, capables d'interagir avec leur environnement : un phénomène « relativement nouveau et qui s'est encore peu imposé », analyse Philippe Guermonprez, responsable du département textiles intelligents à l'Institut français du textile et de l'habillement (IFTH). Le « smart textile », son petit nom anglophone, pourrait pourtant « augmenter la protection et la sécurité du salarié, mais aussi sa productivité », assure-t-il.

Protection et connexion

Ce spécialiste a notamment collaboré avec Airbus sur la création de nouveaux costumes destinés aux ingénieurs qualité de la ligne d'assemblage finale des A330 à Toulouse (Haute-Garonne). « Nous souhaitions à la fois améliorer leur protection, leur confort et les connecter à un central », explique Alain Fontaine, responsable du pôle identification des technologies et concepts émergents pour Airbus. Après dix-huit mois de travail, les prototypes ont été validés fin 2013. Le nouveau costume parcouru de câbles sera notamment équipé de led au bout de chaque manche, alimentée par une batterie cachée dans la ceinture, et d'un ostéophone, permettant de transmettre des mouvements électriques — comme les transmissions radio — à travers les os du crâne pour obtenir des conversations claires quel que soit le niveau de bruit alentour. « De plus en plus de vêtements de protection sont multifonctionnels, et le secteur militaire est très en avance dans ce domaine », analyse Christine Browaeys, directrice d'un cabinet d'études sur les textiles intelligents. Les marins-pompiers de Brest (Finistère) ont, par exemple, pu tester des prototypes de combinaisons développés par Tecknisolar, bureau d'études basé à Saint-Malo (Ille-et-Vilaine). Grâce à des microcapteurs extraplats, ces tenues équipées de batteries sont capables de signaler une émanation de gaz toxique, une élévation intempestive de température ou encore une anomalie dans le pouls du pompier. Des informations qui sont transférées à un PC de commande, à distance. Cette technologie — environ 5 000 € par combinaison, contre 1 000 € pour une tenue classique — a nécessité quatre ans de développement. « Elle peut également servir aux salariés des raffineries, des recherches pétrolières, de gaz », complète Pascal Barguirdjian, patron de la PME.

FLORE MABILLEAU



Les nouveaux costumes des ingénieurs Airbus sont notamment équipés d'un ostéophone permettant de transmettre des mouvements électriques — comme les transmissions radio — à travers les os du crâne. (DR.)

20 000 euros

C'est le prix à partir duquel l'IFTH peut réaliser un prototype de vêtement intelligent pour une entreprise. Un tarif qui peut monter jusqu'à 60 000 € en fonction du projet. Ces dépenses sont éligibles au crédit d'impôt recherche.

A qui s'adresser ?

- **A l'Institut français du textile et de l'habillement** (IFTH), qui accompagne les entreprises grâce à quatre plates-formes d'innovation basées à Cholet (Maine-et-Loire)-Roanne (Loire), Lille (Nord), Mulhouse (Haut-Rhin) et Troyes (Aube), et qui développe des prototypes ou les aide à les fabriquer. *www.ifth.org*
- **Au Centre européen des textiles innovants** (Ceti), qui accompagne les entreprises dans les projets liés aux matériaux textiles innovants. *www.ceti.com/* Tél. 03.62.72.61.00.

FISCALITÉ

Acheter les locaux de son entreprise en SCI

Plus de huit chefs d'entreprise sur dix passent par une société civile immobilière pour acquérir les murs de leur société. La création d'une SCI présente en effet certains avantages.



L'avantage essentiel de la SCI est de pouvoir acheter des murs en isolant le bâtiment des risques professionnels d'exploitation. Si l'entreprise est en difficulté, il n'y aura pas de saisie possible. (LP/Olivier Corsan.)

« Je n'ai pas de conflit avec moi-même et je fais les travaux que je veux en bonne intelligence avec mon locataire », plaisante Claire-Isabelle Delancray, cofondatrice avec Pierre Patuel de DPII Telecom & Services. Les deux dirigeants ont fondé une SCI en 2006, vingt ans après avoir créé leur entreprise. « Au début, nous avons consacré toutes nos capacités d'emprunt à la production, se souvient Claire-Isabelle. Mais dès que la société a eu un peu de maturité, l'idée d'acheter nos propres murs en SCI s'est imposée. » A Pontoise (Val-d'Oise), une belle bâtisse de 300 m² abrite aujourd'hui cette TPE dynamique et ses 2 millions d'euros de chiffre d'affaires. « Nous avons acheté un bien de 400 000 € avec 150 000 € de travaux et contracté un emprunt sur douze ans. Pendant ce temps, la SCI loue les murs à la société et nous permet de déduire les intérêts d'emprunt de son bénéfice imposable. C'est une bonne opération qui contribue beaucoup à la solidité de l'entreprise. »

Pour Philippe Krummenacker, le calcul est vite fait. « 80 à 90 % des chefs d'entreprise passent par une SCI pour leurs locaux », confirme ce notaire, président de l'Institut notarial de l'entreprise. « L'avantage essentiel est de pouvoir acheter des murs en isolant le bâtiment des risques professionnels d'exploitation. Si l'entreprise est en difficulté, il n'y aura pas de saisie possible. »

Cession et transmission facilitées

En même temps, acheter ses murs en SCI facilitera son éventuelle cession. « Sans SCI, quand le bâtiment figure au bilan, il alourdit le coût de la transmission, car c'est un actif non directement productif, ajoute le juriste. Avec une SCI, il est toujours possible de revendre l'entreprise et de céder les parts en parallèle. » A moins que le chef d'entreprise ne garde les murs. « Car il peut aussi être intéressant, en cas de revente, de percevoir un loyer du repreneur, observe Christian Micheaud, consultant en immobilier et en gestion de patrimoine. La SCI permet un complément de revenu intéressant. »

Sans compter la perspective d'une transmission à ses héritiers. « La SCI offre une grande souplesse et facilite aussi la transmission à ses enfants, par exemple, poursuit-il. Le chef d'entreprise peut donner des parts temporairement à des enfants pendant leurs études ou faire une donation en nue-propriété en gardant l'usufruit en anticipation de sa succession. »

A croire que la SCI représente la solution idéale. « Il faut quand même opérer un distinguo selon le type d'actif, nuance Philippe Krummenacker. S'il s'agit des murs d'une usine, par exemple, monovalents et indissociables de l'activité, la SCI est moins pertinente car le chef d'entreprise n'aura pas d'intérêt à céder l'un sans l'autre. De même, si le coût d'acquisition est trop élevé, mieux vaut le garder en actif pour financer l'achat plus facilement en crédit-bail avec les fonds de la société. »

La SCI peut également présenter certains inconvénients sur le plan fiscal. « Les frais d'acquisition des locaux, notamment, ne sont pas déductibles au niveau de la société, sauf si celle-ci est assujettie à l'impôt sur les sociétés », commente Christian Micheaud. Pour ce consultant, l'intérêt d'une SCI dépend avant tout d'une étude rigoureuse de ses options fiscales et d'une rigueur absolue à l'usage. « Bien que les statuts paraissent très simples, mieux vaut se faire aider par un professionnel pour les rédiger, recommande-t-il. Il faut régler les questions de gérance ainsi que la clause d'agrément, c'est-à-dire décider qui peut rentrer dans le capital en cas de succession ou de difficulté. Car, si on se trompe, on peut aussi être dépossédé de sa SCI… »

CÉLINE CHAUDEAU

Attention aux loyers perçus !

Bien qu'il n'y soit pas obligé, le chef d'entreprise qui détient ses murs dans une SCI et les loue à son entreprise peut faire valider le bail par un commissaire aux comptes. Il s'agit surtout de s'assurer que le loyer est conforme au prix du marché. En effet, s'il loue trop cher, le loyer peut être considéré comme une forme de captation du résultat à son profit, c'est-à-dire un abus de bien social.

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

- **« Créez et gérez votre SCI »,** édition 2013-2014, de Christian Micheaud, Ed. Express Roularta, 2013, 240 pages. 13,50 €.
- **« Guide pratique de la SCI : Pour bien gérer son patrimoine »,** de Pascal Dénos, Ed. Eyrolles, 2013, 340 pages. 39 €.
- **« SCI : Pourquoi ? Quand ? Comment ? »,** de Fabrice de Longevialle, Ed. Eyrolles, 2014, 151 pages. 20 €.

À CONSULTER

- **Des outils de simulation en ligne :** www.leblogpatrimoine.com.

L'AVIS DE…



(DR.)

« L'intérêt de ce statut dépend de la fiscalité choisie »

Guillaume FONTENEAU, conseiller en gestion de patrimoine et animateur du site Leblogpatrimoine.com

◆ **Quels sont les régimes fiscaux possibles pour une SCI ?**
Une société civile immobilière peut être soumise à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés. Choisir l'option de l'impôt sur le revenu est semblable à une détention directe car ce sont les associés qui sont soumis à l'impôt, et non la SCI elle-même. L'intérêt de la SCI dépend donc de la fiscalité choisie dans le cas où le chef d'entreprise est très lourdement imposé.

◆ **Pour qui l'impôt sur les sociétés est-il intéressant ?**
Il est vite intéressant à partir d'un certain seuil de revenus. Au début de son aventure, le chef d'entreprise n'a généralement pas beaucoup d'argent et ne mesure pas encore les implications des loyers perçus par la SCI. Mais arrivé à 45-50 ans, s'il est toujours là et que l'entreprise génère des revenus, il aura souvent atteint une tranche d'imposition supérieure à 41 %, soit 100 000 à 150 000 € de revenus pour un couple. Dès lors se rajouteront les revenus fonciers de la SCI qui serviront surtout à payer plus d'impôts ! Avec les contributions sociales (CSG, CRDS), c'est déjà 15 % d'impôts en plus de sa tranche. La bonne rentabilité de l'immobilier d'entreprise est alors grevée par l'impôt.

◆ **En quoi l'impôt sur les sociétés est-il pertinent ?**
C'est la société qui paie son impôt selon la situation de la SCI et indépendamment de la situation de l'investisseur. Le mode de détermination du bénéfice imposable n'est pas le même : il est possible de compter les frais d'acquisition de l'immeuble, les frais d'agence et de notaire, comme les amortissements qui vont réduire le bénéfice imposable. Ce bénéfice n'est pas ajouté à sa tranche marginale mais sera taxé à 15 % jusqu'à 38 120 € puis 33,33 % au-delà. On paiera donc moins d'impôts.

◆ **Est-ce la solution idéale ?**
Pas forcément car reste la question de la plus-value immobilière. Quand on dépend de l'impôt sur le revenu, on est exonéré de plus-value immobilière à partir de vingt-deux ans de détention. Mais avec l'imposition sur les sociétés, on ne relève plus du régime des particuliers et on doit payer des impôts sur cette plus-value. Il y a donc un inconvénient en cas de revente et de plus-value importante. Tout dépend de la valeur des murs avec et sans l'activité. On repaie parfois ce qu'on a économisé.

◆ **Peut-on changer de régime d'imposition ?**
Il vaut mieux réfléchir à l'option fiscale la plus pertinente au moment de la création de la SCI. Il est possible de passer de l'impôt sur le revenu à l'impôt sur les sociétés mais avec un impact fiscal et des frais importants. L'inverse est impossible : le choix de l'impôt sur les sociétés est irrévocable.

VOS DROITS

Posez vos questions par mail à :
mlaghouati@leparisien.fr.

◆ **Nous allons participer à notre premier vide-greniers. Nous avons accumulé et récupéré plein d'objets à vendre pour cette occasion. Devrons-nous, en tant que particuliers, faire une déclaration de gain aux impôts ?**
Si vous vous contentez de participer à deux vide-greniers par année civile, les recettes que vous en retirerez n'auront pas à être déclarées à votre centre des impôts. Et cela quel que soit le montant total gagné au cours de ces manifestations de rue. En effet, s'agissant d'une activité ponctuelle limitée en nombre, l'administration fiscale considère que ce type de vente pratiquée par les particuliers n'entre pas dans le champ d'une activité commerciale classique susceptible de procurer un revenu suffisant et régulier. Cependant, les objets que vous proposez à la vente doivent pouvoir être qualifiés d'occasion ou de collection. Sur place, le jour J, vous devrez remplir une attestation sur l'honneur, selon laquelle vous n'avez pas déjà participé à deux autres manifestations de même nature dans l'année. Si vous dépassez le nombre de deux vide-greniers ou brocantes par an, vous risquez en théorie une sanction allant jusqu'à six mois de prison et 30 000 € d'amende pour non-tenue d'un registre de commerce.

◆ **Je voudrais acheter un petit appartement pour résidence principale. Coût de l'investissement : environ 350 000 €. Quelle sera ma fiscalité à la revente, dois-je conserver le bien vingt-deux ans pour être exonéré d'impôt ?**
Nul ne peut vous dire malheureusement quelle sera la fiscalité de l'immobilier dans les décennies à venir. En tout état de cause, pour l'heure, la vente d'une résidence principale est exonérée d'impôt quel que soit le montant de la plus-value réalisée. Sauf si le propriétaire occupant multiplie les opérations d'achat et de vente, lesquelles sont susceptibles d'être requalifiées en opérations de marchand de biens puisque la motivation dans ce cas est la plus-value sur revente. La référence à la conservation d'un bien immobilier pendant vingt-deux ans afin d'échapper à l'impôt concerne tous les autres immeubles (résidences secondaires), bâtis ou non bâtis, ou les droits relatifs à des immeubles (usufruit, nue-propriété, servitude…).

■ YVES THOMAS

IMMOBILIER

Assurance de prêt : comparez !

Facultative et pourtant indissociable d'un crédit immobilier, l'assurance emprunteur voit ses tarifs varier du simple au double selon les contrats.



Depuis la loi Lagarde de 2010, tout acheteur peut opter pour l'assurance de prêt de son choix dès lors qu'elle présente un niveau de garanties équivalent à celui proposé par sa banque. (LP/Olivier Boitet.)

25 %

(LP/Marc Menou.)

C'est la part du coût total d'un crédit immobilier que représentait en 2013 l'assurance emprunteur. Contre seulement 19 % en 2008.

En théorie, elle n'est pas obligatoire. Mais en pratique, c'est une autre histoire… Aucun établissement bancaire, en effet, n'accepte d'accorder un crédit immobilier sans que l'emprunteur ne souscrive une assurance emprunteur dédiée. Et les clients en mesure de proposer une solution alternative, à l'image du nantissement d'un contrat d'assurance vie, sont rares. Impossible donc d'échapper à cette étape lors de la négociation du prêt. Or, depuis la loi Lagarde de 2010, « tout particulier peut opter pour l'assurance de prêt de son choix dès lors qu'elle présente un niveau de garanties équivalent à celui proposé par sa banque. Et ce, sans que cette dernière puisse impacter le taux de son crédit », rappelle Isabelle Tourniaire, responsable des études du cabinet de conseil en assurance BAO. Bref, libre à chacun de faire jouer la concurrence pour trouver le contrat au meilleur rapport qualité-prix.

Et pourtant, seulement 15 % des emprunteurs saisissent cette opportunité. « A raison de deux ou trois achats immobiliers en moyenne au cours d'une vie, l'assurance de prêt est un produit peu connu des consommateurs. D'où parfois des difficultés pour eux à appréhender ce type de contrat et à faire appel à une autre compagnie d'assurances », reconnaît Arnaud Giraudon, président d'AcommeAssure, comparateur-conseil en assurances.

La délégation n'est pas adaptée à tous

Mais ceci n'explique pas tout. Chaque établissement bancaire étant libre de fixer ses propres exigences en matière d'assurance de prêt, il est parfois difficile pour les particuliers de dégoter une délégation de niveau équivalent. « Jusqu'à présent, il était très difficile pour les clients d'obtenir les conditions générales de ces contrats avant la signature de l'offre de prêt. Mais la situation a évolué avec la loi bancaire de juillet 2013 qui oblige les banques à remettre aux emprunteurs une note d'information reprenant les caractéristiques de leur assurance dès les premières simulations de crédit », se félicite Isabelle Tourniaire.

Problème, le contenu de ces notices ne fournit en règle générale aucune indication sur les franchises et les exclusions. Autrement dit, deux données sur lesquelles les établissements prêteurs s'appuient volontiers pour rejeter toute éventuelle délégation. La loi est pourtant claire et la possibilité de prendre une assurance dans un autre établissement va même être renforcée avec le vote de la loi Hamon, qui introduit la possibilité de changer d'assureur jusqu'à un an après la signature du contrat.

En outre, choisir une garantie « hors banque » peut rapporter gros sur le long terme. Ainsi, « un couple de cadres non fumeurs qui emprunte 200 000 € sur vingt ans peut ainsi économiser jusqu'à 12 000 € sur le coût total de son assurance », indique Arnaud Giraudon. Une différence de prix qui s'explique par la nature même de ces contrats. Alors que les assurances des banques mutualisent le risque (le prix de la garantie est quasi similaire quel que soit l'âge de l'emprunteur), celles des compagnies extérieures l'individualisent. Concrètement, les clients les plus jeunes pour lesquels le risque est moins élevé ne paient pas pour les plus âgés.

Attention néanmoins, bien qu'alléchante financièrement, la délégation d'assurance n'est pas adaptée à tous. Ainsi, les particuliers présentant un problème de santé spécifique ou ayant déjà fêté leur 45e anniversaire ont souvent tout à gagner à opter pour le contrat d'assurance de leur banque. Il faut alors rester vigilant sur les garanties incluses car, « pour faire face à la concurrence des compagnies d'assurances, nombreuses sont les banques à proposer désormais des contrats alignés sur le tarif des premières, mais généralement avec des garanties moins importantes », met en garde Isabelle Tourniaire. Un piège à éviter étant donné le niveau des sommes en jeu en cas de problème.

■ DOSSIER RÉALISÉ PAR ANNE-LISE DEFRANCE

Trois étapes clés

• **Avant de rencontrer votre banquier.** Faites le tour des compagnies d'assurances (par l'intermédiaire d'un comparateur en ligne, par exemple) pour trouver le contrat qui vous semble le plus attractif en termes de garanties et de prix. N'oubliez pas d'imprimer sa notice et sa fiche d'information standardisée.

• **Le jour du rendez-vous.** Avant de parler à votre banquier d'une délégation d'assurance, attendez qu'il vous fournisse une simulation écrite de crédit immobilier. Motif ? Il ne peut plus, par la suite, augmenter le taux proposé au prétexte que vous refusez l'assurance maison. Mieux, il est tenu, dans le même temps, de vous remettre la fiche d'information standardisée et la notice de cette dernière, lesquelles mentionnent les garanties incontournables demandées par la banque. Votre simulation en main, évoquez alors votre souhait d'opter pour une assurance de prêt alternative et présentez-lui les documents fournis par l'assureur que vous avez préalablement choisi. Pensez à demander à votre interlocuteur de vérifier immédiatement que les garanties proposées sont bien équivalentes.

• **Dans les quinze jours suivants, maximum.** Une fois l'accord de votre banque obtenu, souscrivez votre assurance emprunteur auprès de la compagnie que vous avez sélectionnée. Et adressez à votre établissement bancaire l'attestation d'assurance crédit remise par votre assureur afin d'obtenir une offre préalable de crédit au taux indiqué dans la simulation initiale. Ne perdez pas une minute car les conditions mentionnées dans ce document ne sont valables que pour une durée limitée (en général, quinze jours).


(Burger/Phanie.)

Les garanties en détail

La garantie décès

Si l'assuré décède avant d'avoir remboursé la totalité de son prêt, sa compagnie d'assurances prend en charge le paiement du capital restant dû (excepté parfois en cas de suicide). Toutefois, selon les contrats, cette couverture peut prendre fin dès que le souscripteur atteint un certain âge (généralement, 65 ou 70 ans). En cas de disparition ultérieure à cette date limite, c'est à ses héritiers qu'incombe le règlement de la dette.

Attention également, si le prêt est contracté par plusieurs emprunteurs, chacun d'entre eux est assuré indépendamment (exemple, monsieur est assuré pour 70 % et madame pour 30 %). Au décès de l'un, le capital restant dû n'est donc remboursé qu'à hauteur de la part pour laquelle il était assuré. Le reste demeurant à la charge des autres coemprunteurs.

La garantie invalidité

En cas d'invalidité absolue et définitive, c'est-à-dire de perte totale et irréversible d'autonomie (dite PTIA ou IAD), le capital restant dû est remboursé par l'assureur. Même chose si l'emprunteur présente un taux d'invalidité supérieur à 66 %, autrement dit, est victime d'une invalidité permanente et totale (IPT). En revanche, si son handicap, bien qu'irrémédiable, n'est que partiel (taux d'invalidité compris entre 33 et 66 %), seule une partie du prêt restant à payer est prise en charge par l'assurance. Problème, la définition de l'invalidité relevant de la liberté contractuelle, le taux retenu par les compagnies d'assurances diffère parfois de celui de la Sécurité sociale. Ainsi, un particulier reconnu invalide par cette dernière peut ne pas l'être par le médecin-conseil désigné par son assureur, ou alors pas dans les mêmes proportions. Et peut donc se voir refuser le remboursement (total ou partiel) de ses mensualités de crédit.

La garantie incapacité temporaire de travail (ITT)

Si l'assuré se trouve dans l'incapacité d'exercer son activité professionnelle de manière temporaire (accident ou congé maladie longue durée, par exemple), la compagnie d'assurances s'acquitte à sa place des échéances du prêt (en tout ou partie) jusqu'à la fin de son arrêt de travail. Gare, selon les contrats, la définition de l'incapacité diffère. Quant à certaines maladies, comme la dépression nerveuse ou les problèmes dorsaux, elles ne sont pas forcément couvertes.

La garantie perte d'emploi

En cas de licenciement et après une période de franchise de 90 à 180 jours, l'assureur paie une partie ou la totalité des mensualités dues par l'emprunteur. Gare néanmoins, selon les contrats, l'assuré peut être tenu de les lui rembourser lorsqu'il retrouve un emploi. De même, des durées maximums d'indemnisation sont généralement prévues (douze à dix-huit mois en moyenne). A noter, cette garantie ne joue que pour les salariés en CDI à condition qu'ils bénéficient des allocations de Pôle emploi. Sont donc exclus les particuliers en fin de CDD, en chômage partiel, en préretraite ou démissionnaires. Bon à savoir : si l'assureur ne propose pas cette couverture dans son contrat d'assurance de prêt, l'emprunteur ne peut pas la souscrire à titre individuel.

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

- **« Acheter son logement », de Catherine Doleux,** Ed. Prat-Europa, mars 2014, 221 pages. 22 €.
- **« Immobilier : Comment investir ? »,** d'Eric Giraud, Ed. Prat-Europa, sept. 2013, 271 pages. 19 €.

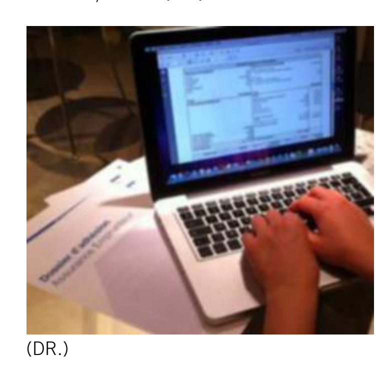
POUR COMPARER

- **BAO,** cabinet de conseil en assurances : www.baofrance.com.
- **AcommeAssure,** rubrique Assurance de prêt : www.acommeassure.com.
- **Meilleurtaux.com,** rubrique Assurance de prêt : www.meilleurtaux.com.

TÉMOIN

« J'ai économisé plus de 6 000 € »

Charlotte B,
37 ans, Paris (IXe)


(DR.)

Ses quelques semaines de recherches se sont révélées plutôt rentables… Peu avant la signature du compromis pour l'achat de son studio dans le IXe arrondissement de Paris, l'été dernier, Charlotte avait demandé une simulation de crédit immobilier à sa banque. « J'ai comparé sa proposition à celle d'autres établissements mais, après plusieurs échanges, ma conseillère m'a rapidement proposé un taux fixe de 3,2 %, hors assurance, sur vingt-cinq ans. C'était un très bon taux, aucune autre banque consultée ne me proposait une meilleure offre. Pour avoir les détails concrets et une trace de cette proposition, j'ai demandé une simulation par écrit », raconte-t-elle.

« Un courtier en ligne gratuit m'a trouvé l'offre la plus avantageuse »

Le document mentionne alors le coût total de l'assurance : 13 300 €, pour un emprunt de 180 000 €. « Comme je savais que j'avais la possibilité de faire appel à la délégation, j'ai demandé à un courtier en ligne (gratuit) de me fournir des devis, par curiosité. » Or, celui-ci lui envoie une offre nettement plus avantageuse puisqu'une compagnie lui propose d'assurer son prêt pour un coût de 7 200 €. Soit une économie de plus de 45 %.

« Quand j'ai téléphoné à ma conseillère pour lui dire que j'allais prendre une assurance autre que la sienne, elle ne l'a pas très bien pris. Elle m'a répondu qu'elle aurait aimé savoir dès le début que j'envisageais de prendre une délégation… Puis elle a enchaîné en me disant qu'elle ne pouvait pas s'y opposer mais que, du coup, cela allait entraîner une augmentation du taux de mon crédit ! » poursuit Charlotte. « Je me suis bien renseignée et, dès le lendemain, je lui ai envoyé un mail lui rappelant que la loi Lagarde interdit cette pratique. » La référence fait mouche puisque la conseillère décide finalement de maintenir le taux proposé, « en demandant simplement à vérifier que ma nouvelle assurance proposait bien des garanties équivalentes », se félicite Charlotte.

« J'ai vérifié les garanties proposées »

« Cette étape a été la plus longue et j'ai dû avoir plusieurs échanges avec le courtier pour obtenir des précisions sur les garanties proposées. J'ai vérifié par exemple que les maladies du dos étaient bien incluses dans le contrat, et que les principales exclusions se limitaient à des sports à risques que je ne pratique pas. »

Mais si les recherches et les négociations se sont étalées sur près de trois semaines, la trentenaire parisienne estime que le jeu en valait la chandelle, puisqu'elles lui ont permis d'économiser au final plus de 6 000 €.

SO. S.

L'AVIS DE…

« Le droit de regard laissé aux banques est une protection pour les consommateurs »

(DR.)

Maxime CHIPOY,
chargé de mission banque-assurance auprès de l'UFC-Que choisir

◆ Comment réagir en cas de refus de délégation d'assurance par son établissement bancaire ?

Actuellement, il n'existe aucune procédure spécifique permettant de trancher rapidement ce type de conflit. Certes, rien n'interdit au client de porter l'affaire en justice, mais il lui faudra alors des mois pour que son affaire soit traitée. C'est-à-dire largement plus que le délai laissé par le vendeur pour lui permettre d'obtenir un prêt et donc de concrétiser la transaction. L'emprunteur peut en revanche tenter de trouver une solution amiable. Pour cela, il lui faut demander à son banquier les raisons précises motivant son refus. Fort de ces informations, il peut alors retourner voir son assureur pour obtenir la rectification des points litigieux. Mais tout cela nécessite d'avoir du temps devant soi. Car, une fois le contrat d'assurance modifié, il doit à nouveau être présenté pour étude à l'établissement bancaire. Or, ceux-ci jouent souvent la montre.

◆ L'entrée en vigueur prochaine de la loi Hamon va-t-elle changer la donne ?

En accordant, à partir de la signature de leur crédit, un délai d'un an aux emprunteurs pour changer d'assurance de prêt, ce texte va surtout limiter les refus de mauvaise foi de la part des établissements bancaires. Le consommateur disposera en effet de plus de temps pour trouver un contrat qui lui convienne, ainsi qu'à sa banque, car celle-ci ne pourra pas inventer indéfiniment des motifs de rejet. D'autant que, quelle que soit la compagnie choisie, les mauvaises assurances emprunteur sont rares. Et quand bien même l'une serait défaillante, le droit de regard laissé aux banques sur le contenu des contrats constitue une protection pour les consommateurs. Jamais en effet un établissement n'accepterait de prêter de l'argent à un tiers si celui-ci ne disposait pas d'une couverture assurantielle suffisante pour rembourser son crédit en cas de problème.

◆ Quelles précautions prendre pour trouver le meilleur contrat ?

Mieux vaut être particulièrement vigilant quant aux termes employés dans les contrats. Gare par exemple à ne pas confondre garantie forfaitaire et indemnitaire. La première prend en charge la mensualité de votre prêt, même si votre problème arrive pendant vos périodes d'inactivité professionnelle, comme un congé parental ou une année sabbatique, alors que la seconde ne vous couvre que quand vous êtes en activité professionnelle, sur la base de votre perte de revenus. De même, attention à la définition de la notion d'incapacité. Selon les contrats, cette garantie joue dès lors que vous ne pouvez plus exercer votre profession ou ne vous protège que si vous êtes dans l'impossibilité de travailler, même dans un autre secteur d'activité. Enfin, prudence quant aux délais de franchise, qui peuvent aller de 90 à 180 jours, ainsi qu'au maintien de votre couverture pendant vos périodes d'inactivité professionnelle, comme un congé parental ou une année sabbatique.

En BREF

Alternance : quelles aides pour les entreprises ?

Pour inciter les entreprises à recruter davantage de jeunes en alternance, les pouvoirs publics ont pris différentes mesures. Le point sur celles en vigueur en mai 2014.

Le bonus-malus alternants. Les entreprises de plus de 250 salariés ont l'obligation d'employer un quota d'alternants de 4 % (qui passera à 5 % au 1er janvier 2015). Si elles sont en deçà, elles doivent s'acquitter d'une contribution supplémentaire à l'apprentissage, calculée en pourcentage de la masse salariale. Les entreprises qui dépassent le quota bénéficient en revanche d'un bonus sous forme de prime.

Les primes à l'apprentissage. La loi de finances pour 2014 a supprimé au 1er janvier l'indemnité compensatrice forfaitaire (ICF) qui était versée à toutes les entreprises quelle que soit leur taille. L'ICF est remplacée par une prime à l'apprentissage au seul profit des entreprises de moins de 10 salariés, dont le montant – au minimum de 1 000 euros par an – est versé par la région d'implantation de l'entreprise.

Le crédit impôt apprentissage. Depuis le 1er janvier 2014, le crédit impôt apprentissage est réservé aux entreprises qui emploient des apprentis préparant un diplôme inférieur ou égal au niveau bac + 2 et limité à la première année de formation. Peuvent aussi en bénéficier les employeurs d'apprentis handicapés quel que soit l'âge et le niveau de formation.

Les exonérations de charges. Les employeurs d'apprentis sont exonérés de cotisations de Sécurité sociale. Ces exonérations varient selon que l'entreprise est artisanale ou commerciale et selon son effectif. Des exonérations sont aussi prévues pour les entreprises qui recrutent en contrat de professionnalisation des demandeurs d'emploi de plus de 45 ans.

ALTERNANCE

L'alternance, une formule efficace



Pour les seuls contrats d'apprentissage, les effectifs de jeunes sont passés de 350 000 en 2000 à plus de 440 000 en 2012 *(source : DEPP, Education nationale, octobre 2013).* (Areva/Christian Bœuf.)

100 000 jeunes



(Areva.)

formés dans les **169 centres de formation d'apprentis franciliens** en 2012.

(source : Panorama de l'apprentissage en IDF 2012 – Conseil Régional IDF)

Adoptée par les entreprises, la formation en alternance compte aujourd'hui quelque 600 000 jeunes, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Ouverte à tous les niveaux, du CAP au bac + 5, la formule renforce l'employabilité de ceux qui l'ont pratiquée.

Plus motivés, plus opérationnels, plus adaptables… aux yeux des entreprises, les jeunes passés par la voie de l'alternance ont des qualités incontestables. Selon un sondage réalisé par la CCI de Paris Ile-de-France et publié en janvier dernier, 95 % des professionnels interrogés ont une image bonne à très bonne de l'apprentissage. Plus de la moitié estiment même qu'un diplôme obtenu par la voie de l'alternance a plus de valeur qu'un diplôme classique. « Les alternants ont les mêmes connaissances théoriques que les jeunes issus du système scolaire, mais ils ont en plus le savoir-faire de terrain. Ils sont forcément plus performants », confirme Gaspard de Préneuf, directeur de Duc & Préneuf, une société de travaux paysagers de 70 personnes dans le Rhône, qui recrute chaque année au moins quatre apprentis, de niveau CAP au diplôme d'ingénieur paysagiste.

Le succès de l'alternance dans le supérieur

L'engouement des entreprises pour ce système de formation résolument professionnalisant se traduit dans les chiffres : les effectifs de jeunes en contrat d'apprentissage sont passés de 350 000 en 2000 à plus de 440 000 en 2012 (source : DEPP, Education nationale, octobre 2013). La courbe ascendante se tasse cependant voire décline, le nombre d'apprentis dans l'enseignement secondaire (CAP, bac pro) étant orienté à la baisse depuis 2008, en partie en raison de la réforme de la voie professionnelle (disparition du BEP et passage du bac pro à trois ans), mais également de la conjoncture. En mars 2014, le gouvernement s'est

néanmoins fixé un objectif de 500 000 contrats d'apprentissage pour 2017.

Les formations en alternance dans le supérieur sont, elles, toujours plébiscitées. « Dans le secteur de l'assurance, le nombre de contrats d'apprentissage et de professionnalisation croît à un rythme de 10 % par an, déclare José Milano, directeur des affaires sociales de la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA). En 2013-2014, près de 4000 jeunes préparent par ce biais un diplôme de niveau bac+2 (BTS, licence pro) à bac+5 (master, diplôme d'ingénieur ou d'école de commerce). » Bien sûr, l'alternance ne se limite pas aux métiers phares du secteur de l'assurance, gestionnaires de contrats et commerciaux. Elle permet aussi de former des experts dans des domaines spécifiques (systèmes d'information, finances, réglementation…) et peut concerner des secteurs aussi variés que la banque, le commerce, la comptabilité-gestion, l'informatique.

Dans le supérieur, les taux d'insertion des diplômés issus de l'apprentissage sont remarquables : près de 78 % des titulaires d'un BTS ont un emploi sept mois après la fin de leur formation en alternance (source : DEPP, mars 2014). « Dans notre secteur d'activité, 100 % des jeunes souhaitant intégrer le marché du travail sont embauchés dans les six mois suivant l'obtention de leur diplôme soit par la société d'assurances qui les a accueillis en alternance, soit par une autre », avance même José Milano. Pour les grands groupes comme pour les PME, les alternants représentent désormais un des premiers viviers de recrutement.

> ***78 % des titulaires d'un BTS ont un emploi sept mois après la fin de leur formation***

Dossier réalisé par Laurence Merland
Agence Accroche-com'

EN SAVOIR PLUS

À CONSULTER

- **Le portail officiel de l'alternance :** *www.alternance.emploi.gouv.fr*
- **Le site de l'Association nationale des apprentis de France (ANAF) :** *www.francealternance.fr*
- **Le premier réseau de l'apprentissage dans le BTP :** *www.ccca-btp.fr*
- **Un site sur l'emploi dans le secteur de l'assurance :** *www.emploi-assurance.com*

L'AVIS DE…

« Mieux accompagner les alternants pour éviter la rupture »

Armel LE COMPAGNON,
vice-président de la Fédération française du bâtiment (FFB), en charge de la formation


(Ph. Bauduin.)

◆ La tradition de l'apprentissage dans le bâtiment est-elle toujours aussi vivace ?
Oui, la profession demeure fortement investie dans cette voie de formation par alternance, qui est efficace à la fois pour l'acquisition des compétences et pour l'insertion des jeunes. Sur l'année scolaire 2012-2013, plus de 80 000 jeunes suivaient un cursus en apprentissage dans le domaine du bâtiment. Les effectifs dans les filières supérieures (BTS et licences professionnelles) sont en constante progression. Le nombre de jeunes apprentis en BTS a augmenté de plus de 17 % par rapport à l'année scolaire précédente. En revanche, les effectifs dans les formations de niveau V (CAP) ont baissé de 5 % et ceux de niveau IV (bac pro) de près de 8 %.

◆ Observez-vous une réticence des entreprises à recruter aujourd'hui des apprentis ?
Le contexte économique actuel n'est pas favorable. Les prix et les marges sont compressés et les employeurs du secteur regardent à deux fois avant de recruter un jeune en alternance, qui représente toujours un coût. Cependant les entreprises ont aussi conscience qu'elles ont besoin de main-d'œuvre qualifiée pour relever les défis de demain que sont la construction durable et la gestion énergétique dans un cadre réglementaire toujours plus complexe.

◆ Comment les formations en alternance sont-elles amenées à évoluer ?
La réforme du financement de l'apprentissage lancée par le gouvernement menace d'enlever des moyens à nos centres de formation. Aussi, nous serons amenés à porter nos efforts différemment, à concentrer nos moyens. Notre objectif n'est pas d'accroître à tout prix le nombre de jeunes en alternance, mais de proposer des formations de qualité qui répondent aux besoins des entreprises. La sélection à l'entrée des CFA sera sans doute plus sévère. En contrepartie, les jeunes seront mieux accompagnés pour éviter qu'ils rompent leur contrat avant la fin ou qu'ils quittent le secteur du BTP une fois formés. Nous voulons les convaincre que le bâtiment offre de vraies perspectives en termes de carrière et de rémunération.

FÊTE DE L'ALTERNANCE

12 000 offres de contrats d'alternance à saisir

La 4e édition de la Fête de l'alternance a lieu jeudi 15 mai au stade Charléty à Paris. 60 entreprises, PME et grands groupes, et 80 organismes de formation seront présents et proposeront près de 12 000 offres de contrats d'apprentissage ou de professionnalisation. Une occasion de promouvoir cette voie royale pour accéder à l'emploi.


(B. Charpenel.)

Le nom de la manifestation est à lui seul tout un programme : la Fête de l'alternance ne veut pas être un simple forum de recrutement mettant en relation candidats et entreprises.

Positiver l'alternance

Elle entend aussi valoriser les jeunes qui choisissent cette formule pour apprendre un métier. « L'alternance est parfois encore connotée négativement, observe Agnès Lo Jacomo, présidente du Medef Ile-de-France, organisateur de la manifestation. Alors que c'est au contraire une voie royale pour accéder à l'emploi, comme l'attestent les enquêtes d'insertion. »
Tout au long de la journée du jeudi 15 mai, qui se tiendra au stade Charléty, des jeux-concours et des animations seront l'occasion pour de jeunes apprentis de présenter leur savoir-faire dans de nombreux secteurs d'activité : artisanat, restauration, mais aussi industrie et informatique… « Ces démonstrations permettent de donner une image dynamique et plus juste de l'alternance », insiste Agnès Lo Jacomo.
Parmi les entreprises présentes à la Fête de l'alternance, certaines proposent des centaines, voire des milliers de contrats d'apprentissage ou de professionnalisation : Areva annonce 900 contrats, la Société générale, 1 400, et le groupe Carrefour, près de 5 000 de niveau CAP à bac + 5.

Grands groupes, PME et TPE

De nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) et de très petites entreprises (TPE) feront aussi connaître leurs besoins. « Nous avons du mal à trouver des techniciens de maintenance, témoigne Pascale Rouvreau, cocréatrice de Diadem, une TPE de cinq personnes basée à Bussy-Saint-Martin (Seine-et-Marne), spécialisée dans la conception et la maintenance de systèmes de contrôle automatique de portes, barrières ou grilles. L'apprentissage est pour nous une solution idéale pour former à nos métiers. Le premier apprenti que nous avons recruté est aujourd'hui le pilier de notre bureau d'études. » Dans les petites et très petites entreprises, les effectifs d'alternants sont forcément réduits, mais les taux d'insertion à l'issue du contrat sont toujours excellents. **L.M.**

TESTEZ-VOUS

Êtes-vous fait pour l'alternance ?

Trop de jeunes s'engagent dans une formation en alternance sans avoir pris la mesure des exigences de cette voie. Résultat, dans certaines filières, près d'un quart rompt le contrat en cours de route. Pour vérifier que la formule peut vous convenir, répondez à ce petit quiz, construit avec l'aide de Sébastien Malige, responsable du service accompagnement et professionnalisation au CFA Stephenson à Paris.

1 Pour vous, l'alternance, c'est…
A| … réservé aux métiers manuels
B| … destiné aux mauvais élèves
C| … une voie de formation différente

2 Qu'est-ce qui vous motive ?
A| Ne plus mettre les pieds à l'école
B| Gagner un salaire
C| Découvrir un secteur professionnel, un métier

3 Avez-vous des pannes de réveil ?
A| De temps en temps
B| Tous les jours
C| Jamais

4 Quelle est votre tenue préférée l'été ?
A| Short, débardeur et tongs
B| Costume-cravate ou tailleur
C| Une tenue simple, mais urbaine

5 Comment vous préparez-vous à un entretien d'embauche ?
A| Je viens naturel, les mains dans les poches
B| Je répète 50 fois « je suis dynamique et motivé »
C| Je consulte le site Internet de l'entreprise pour mieux la connaître

Totalisez vos points :
1| A : 0 • B : 0 • C : 3 — 2| A : 0 • B : 1 • C : 3 — 3| A : 0 • B : 0 • C : 3 — 4| A : 0 • B : 2 • C : 3 — 5| A : 0 • B : 0 • C : 3

Vous avez entre 10 et 15 points : vous êtes prêt – ou presque – pour vous lancer. Vous savez que la formation en alternance n'est pas réservée aux métiers manuels, mais est possible à tous les niveaux, de CAP à bac + 5 et dans tous les secteurs d'activité. Si vous pouvez en avoir assez des enseignements classiques à temps plein, vous avez soif d'apprendre à la fois dans l'entreprise et dans le centre de formation.

Vous avez moins de 10 points : informez-vous et mûrissez encore votre projet. « L'alternance n'est pas une voie de relégation, rappelle Sébastien Malige du CFA Stephenson. Elle exige une forte motivation. Les jeunes doivent adopter une posture professionnelle : ponctualité, tenue vestimentaire soignée et une volonté de s'investir dans l'entreprise comme un salarié à part entière. »

EN SAVOIR PLUS

Y ALLER

• **Fête de l'alternance**, jeudi 15 mai, de 10h à 18h, entrée gratuite.
Stade Charléty,
17 avenue Pierre de Coubertin,
Paris 13e
www.fetedelalternance.com
www.facebook.com/fetealternance

En BREF

■ L'Afpa présente à la fête

Les visiteurs qui se rendront sur le stand de l'Afpa pourront tout au long de la journée tester des simulateurs tels que Wave, un outil pour l'apprentissage du soudage ou Simspray, une cabine pour apprendre la peinture industrielle.
Des formateurs seront à leur disposition pour des visites virtuelles des plateaux de formation de l'Afpa pour se confronter à des situations réelles d'apprentissage.
Et pour ceux qui hésitent, une aide à l'auto-évaluation de leur compétences leur ouvrira éventuellement des nouvelles pistes de mobilité professionnelle vers de nouveaux métiers.

TÉMOIN

« 1750 postes »

Béatrice PERROT,

responsable adjointe du recrutement, BNP Paribas



(DR.)

La campagne de BNP Paribas pour recruter des jeunes en contrat d'alternance bat son plein en mai et juin. « En 2014, nous prévoyons d'offrir 1 750 postes, précise Béatrice Perrot, responsable adjointe du recrutement. Ceux-ci s'adressent à des jeunes qui visent un diplôme bac + 2 à bac + 5. » L'entreprise diffuse ses offres sur son site Internet, mais rencontre aussi les candidats à la Fête de l'alternance. « Ce type d'événement, à la fois convivial et professionnel, nous donne l'occasion de discuter avec les étudiants de leur projet », commente Béatrice Perrot. 90 % des apprentis chez BNP Paribas obtiennent leur diplôme et 50 % sont intégrés en CDI à l'issue de leur formation. **L.M.**

L'alternance séduit de plus en plus les professions du chiffre

A l'instar des experts-comptables qui recherchent des diplômés d'écoles de commerce, de plus en plus de cabinets s'intéressent à cette voie de la formation jugée très professionnalisante.

L'alternance au secours des experts-comptables d'Ile-de-France ? C'est ce qu'espère en tout cas Julien Tokarz, président de l'Ordre des experts-comptables de la région Ile-de-France, qui lance un véritable appel pour recruter : « Aujourd'hui, nous sommes en carence de compétences et nous recherchons activement des alternants car ce sont des personnes que nous pouvons former à nos activités et qui dans 80 % des cas se voient proposer un CDI à l'issue de leurs études ».

Doubler voire tripler le nombre d'alternants

L'Ordre n'a pas attendu 2014 pour rechercher des alternants qui sont près de 2 400 dans toute la région. Mais l'objectif à terme est de doubler ou tripler ce nombre. Julien Tokarz admet que la profession n'est peut-être pas assez bien connue par les jeunes étudiants : « Il y a encore une vision très centrée sur les métiers de la comptabilité, mais aujourd'hui l'expert comptable propose un accompagnement opérationnel du dirigeant ». Cette évolution amène les cabinets à élargir les compétences demandées. Si les BTS de comptabilité, de gestion des entreprises et les DSCG (Diplôme supérieur de comptabilité et de gestion, niveau bac+5) sont toujours très prisés, la profession lorgne de plus en plus vers les étudiants d'école de commerce dont certaines filières se sont spécialisées dans l'expertise comptable. L'Ordre fait également la promotion de la profession auprès des établissements d'enseignement et organisera le 27 mai prochain son premier forum alternance dans ses locaux, rue de Londres à Paris. « L'idée est d'établir une passerelle entre les cabinets et les écoles et de faire comprendre à nos collègues que l'alternance est un bel outil pour recruter », souligne Julien Tokarz qui souhaite aussi mettre en avant l'exemple des experts-comptables pour promouvoir l'alternance chez les clients des cabinets.

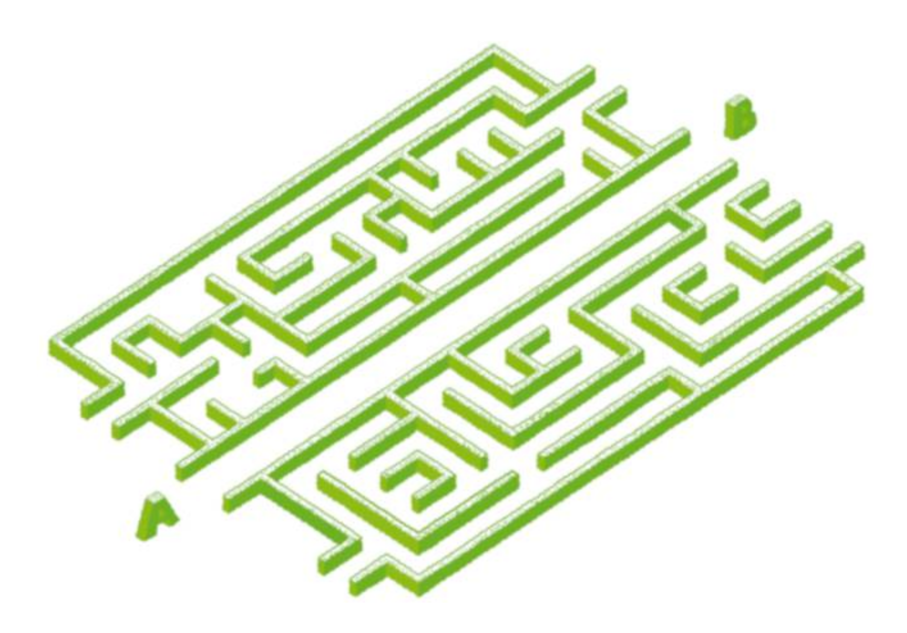
Maria Cornu



(Thinkstock.)



L'ALTERNANCE : UN CHEMIN ÉVIDENT POUR ACCÉDER À UN EMPLOI QUALIFIÉ



Handicap & **Alternance, c'est normal et c'est possible !**





www.agefiph.fr/alternance

EN PRATIQUE

Toutes les informations sur l'alternance pour les personnes handicapées :

www.agefiph.fr/alternance



Retrouvez sur notre site :

- Le détail des aides à l'alternance
- Des témoignages de personnes handicapées et d'entreprises
- Les coordonnées des Cap emploi près de chez vous

Plus de 1500 offres d'emploi en alternance disponibles sur le 1er site emploi handicap.
Vous souhaitez consulter des offres d'emploi en alternance et créer votre profil candidat, rendez-vous sur notre site :

www.agefiph.fr/Personne-handicapee

DEUX CONTRATS POUR UN OBJECTIF : SE FORMER EN ALTERNANCE

Deux types de contrats en alternance existent : **le contrat d'apprentissage et le contrat de professionnalisation.** Quel que soit votre âge, votre niveau de qualification, le type de métier sur lequel vous souhaitez vous former, ces deux contrats vous permettent **d'acquérir les compétences** théoriques et pratiques recherchées par les entreprises.

LES POINTS COMMUNS ENTRE LES DEUX CONTRATS

- Vous signez **un contrat de travail** avec un employeur. Ce contrat prévoit l'alternance entre des périodes de **formation théorique et des périodes pratiques** en entreprise.
- **Vous êtes salarié** de l'entreprise et bénéficiez d'un salaire mais également des avantages accordés à tous les salariés tels que les congés payés, la mutuelle...
- Avec la reconnaissance de votre handicap, vous pouvez accéder à ces deux contrats **dès 16 ans (1) et quel que soit votre âge.**
- **Un tuteur ou un maître d'apprentissage** est désigné. Son rôle est de faciliter votre intégration, de s'assurer du bon déroulement de la formation dans l'entreprise et de faire le lien avec l'établissement de formation.

(1) Il est possible de signer un contrat d'apprentissage à 15 ans à condition d'avoir suivi une scolarité jusqu'en fin de classe de 3ème.

LES SPÉCIFICITÉS DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- La durée du contrat est comprise **entre 6 mois et 4 ans et la durée consacrée à la formation hors de l'entreprise est de 400 heures minimum / an.**
- Le contrat d'apprentissage vous permet d'obtenir **un diplôme ou un titre à finalité professionnelle** enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles.
- Vous bénéficiez d'une rémunération comprise **entre 25 % et 93 % du Smic (1)**, suivant l'année de formation et votre âge.



73 % des personnes handicapées obtiennent une qualification professionnelle sanctionnée par un diplôme ou un titre professionnel.



80 % des personnes handicapées recrutées en contrat d'apprentissage sont satisfaites du déroulement du contrat.

(1) Des dispositions conventionnelles ou contractuelles peuvent prévoir une rémunération supérieure.

LES SPÉCIFICITÉS DU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- La durée du contrat est comprise **entre 6 et 24 mois.**
- Vous suivez la formation théorique dans un centre de formation ou dans l'entreprise si elle dispose d'un centre de formation. Sa durée représente **entre 15 et 25 % de la durée du contrat** et ne peut pas être inférieure à 150 heures.
- Le contrat de professionnalisation permet d'**obtenir une qualification reconnue** ouvrant droit, dans certains cas, à un Certificat de qualification professionnelle (CQP).



74 % des personnes handicapées obtiennent une qualification, une certification ou un diplôme à la fin du contrat de professionnalisation.



74 % des personnes handicapées recrutées en contrat de professionnalisation sont satisfaites du déroulement du contrat.

LES AIDES ET SERVICES DE L'AGEFIPH : AU SERVICE DE VOTRE PROJET ALTERNANCE

En complément des aides existantes pour l'ensemble des demandeurs d'emploi, avec la reconnaissance de votre handicap (1), vous pouvez bénéficier des aides et services de l'Agefiph destinés à faciliter votre accès aux contrats en alternance.

(1) Les personnes dont la demande de reconnaissance du handicap est en cours par la Commission des droits et de l'autonomie des personnes handicapées (CDAPH) peuvent solliciter les aides et services de l'Agefiph.

LES CONSEILS ET L'ACCOMPAGNEMENT DE CAP EMPLOI

En fonction de votre situation, vous pouvez être accompagné dans votre parcours vers une formation en alternance par un conseiller Cap emploi. Suivant vos besoins, votre conseiller peut :

- Vous orienter vers des **formations préalables à l'alternance** permettant de découvrir de nouveaux métiers ou d'être éligible à d'autres parcours.
- Vous aider à identifier le **type de contrat le mieux adapté** à votre projet.
- Vous accompagner dans **vos démarches de recherche d'entreprises** et faciliter votre recrutement.
- Identifier avec vous et votre employeur, **les solutions destinées à compenser votre handicap.**

LES AIDES FINANCIÈRES AGEFIPH

Si vous êtes âgé de moins de 45 ans, vous pouvez bénéficier à la signature d'un contrat en alternance d'une aide dont le montant est fonction de la durée du contrat :

- 1500 € pour un contrat de 6 à 11 mois,
- 3000 € pour un contrat de 12 mois et plus.

Si vous êtes âgé de 45 ans et plus, le montant de l'aide est de :

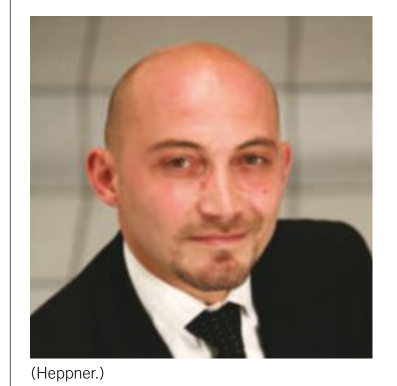
- 3000 € pour un contrat de 6 à 11 mois,
- 6000 € pour un contrat de 12 mois et plus.

La demande d'aide à l'Agefiph doit être faite **dans les trois mois suivant la date d'embauche.**

Les employeurs bénéficient aussi d'aides

- À la signature du contrat, l'aide est comprise **entre 1500 et 9000 €** selon la durée du contrat.
- À l'issue du contrat en alternance, si un contrat d'au moins 12 mois est signé, l'entreprise perçoit une aide complémentaire comprise entre **1000 et 4000 €.**

TÉMOINS


(Heppner.)

« L'alternance accompagne nos projets de développement »

Mourad BOUZIANE,
directeur des ressources humaines du groupe Heppner

Entreprise de taille intermédiaire spécialisée dans l'organisation de solutions de transport, le groupe Heppner compte 3 100 salariés répartis sur une centaine de sites en France. Sur un marché très tendu, il connaît une croissance continue, notamment à l'international qui représente 40 % de son chiffre d'affaires.

Les alternants sont les recrutements de demain

« L'alternance est pour nous un des moyens de poursuivre notre développement, insiste Mourad Bouziane, directeur des ressources humaines du groupe familial, dont le siège est à Strasbourg (Bas-Rhin). Les alternants d'aujourd'hui sont nos recrutements de demain en cohérence avec nos objectifs stratégiques : l'international, le commerce et l'affrètement. »

Acquérir un savoir-faire de terrain et une culture d'entreprise

En 2013-2014, le groupe Heppner accueille 106 jeunes en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, soit 25 % de plus que l'année scolaire précédente. Les formations supérieures sont privilégiées : un peu moins de la moitié des alternants préparent un BTS ou un DUT, les autres sont inscrits en licence pro, en master ou visent un titre professionnel propre à la branche transport et logistique. « Notre objectif est d'en intégrer au moins la moitié en CDI à l'issue de leur formation », précise Mourad Bouziane. La formule de l'alternance est particulièrement adaptée pour certaines activités très spécifiques où la théorie ne peut couvrir une partie des connaissances prises sur le terrain, comme les métiers de préparateurs de tournées de distribution « qui nécessitent des connaissances géographiques, mais aussi un sens de l'analyse économique pour optimiser les tournées des livreurs », explique le DRH. Au-delà du savoir-faire de terrain, les alternants acquièrent également la culture d'entreprise Heppner qui accorde une large place à l'autonomie et à l'esprit entrepreneurial.

L.M.


(DR.)

« Mon expérience peut faire la différence »

Kimly LIM,
25 ans, apprentie en BTS opticien-lunetier dans un magasin Optic 2000 à Lyon (Rhône)

Kimly Lim a choisi l'alternance d'abord pour financer ses études. « Ayant un bac technologique sciences médico-sociales, j'ai dû suivre une année de mise à niveau avant de commencer la préparation du BTS opticien-lunetier, explique-t-elle. J'avais travaillé préalablement comme auxiliaire de vie dans une maison de retraite pour mettre de l'argent de côté et j'ai fait un emprunt à la banque. Mais, après la mise à niveau et une première année de BTS à temps plein dans un établissement privé, je n'avais pas les moyens de continuer. J'ai donc cherché un contrat d'alternance pour terminer ma formation. » Par chance, la responsable du magasin Optic 2000 à Lyon, où elle a déjà fait un stage, est prête à l'accueillir en contrat d'apprentissage.

Au-delà du coup de pouce financier – Kimly touche 61 % du smic, soit près de 1 000 € brut par mois sur la base de 39 heures hebdomadaires –, la jeune apprentie découvre que l'alternance lui permet aussi de faire le lien entre la théorie et la pratique, « Je comprends mieux les cours, car j'en vois l'application concrète en magasin auprès des clients. » Pour autant, la formation n'est pas de tout repos. « Je suis en cours du lundi au mercredi et en entreprise du jeudi au samedi, précise-t-elle. Il faut être motivé et organisé pour réviser le soir et le dimanche. » Mais le jeu en vaut la chandelle : sur un marché de l'emploi tendu compte tenu de la pléthore de diplômés du BTS opticien-lunetier, Kimly est convaincue que son expérience en alternance pourra faire la différence.

L.M.

PAROLE DE PRO

« Un excellent moyen de prérecrutement »


(Arval/X. Muyard.)

Aurélie NAUDIN,
responsable du recrutement, Arval

Quelle est la politique d'Arval en matière d'alternance ?
Nous recrutons en alternance depuis de nombreuses années, aussi bien des contrats d'apprentissage que des contrats de professionnalisation.
Notre entreprise a à cœur d'accompagner les alternants dans leur parcours professionnel, en leur confiant des missions concrètes, en leur faisant bénéficier d'un programme de formation, d'un accompagnement managérial et d'un suivi personnalisé avec un interlocuteur dédié au sein de la direction des ressources humaines.
Notre objectif est évidemment d'identifier via l'alternance les collaborateurs de demain. C'est un excellent moyen de prérecrutement.

Quels profils recherchez-vous via l'alternance ?
Ce qui nous importe avant tout, c'est de recruter des bons profils, aussi bien en matière de compétences que de motivation : la qualité de la candidature est notre priorité. Nous recherchons au sein d'Arval des profils très variés, aussi bien des étudiants préparant des bac + 2/3 que des bac + 4/5.
Nos métiers sont multiples, nos besoins d'alternants portent donc sur des missions dans des domaines différents : commerce, relation clientèle, comptabilité, informatique, coordination internationale…
Par ailleurs, pour certains de nos métiers spécifiques, comme l'assurance, l'alternance est particulièrement appropriée car les compétences requises sont plus rares sur le marché de l'emploi.

Avez-vous mené des actions spécifiques autour de l'alternance ?
Oui, nous avons mis en place un plan d'action ciblé auprès de quelques écoles avec lesquelles nous souhaitons entretenir des liens de partenariat plus particuliers (présence aux forums évidemment, mais également préparation de cas pratiques, interventions en cours, mise en place de journées découverte de l'entreprise…).
C'est une démarche gagnant-gagnant pour les écoles, les étudiants et l'entreprise.
L'interaction entre le monde de l'entreprise et les formations est primordiale pour préparer au mieux les étudiants qui arriveront sur le marché du travail aux besoins des entreprises.

FICHE ENTREPRISE : ARVAL

Secteur :
location longue durée multimarque et gestion des véhicules d'entreprise.
L'entreprise :
créée en 1989, Arval est une filiale à 100 % de BNP Paribas.
Présence dans le monde :
25 pays.
Effectifs globaux :
4 000 collaborateurs. monde dont 1 400 en France.
Personnes en alternance en France :
89 collaborateurs en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation au 31/12/2013
Recrutements alternance (apprentissage/ professionnalisation) France en 2014 :
40 de bac + 2 à bac + 5
Contact :
rubrique Nous connaître, nous rejoindre/nos offres du site *www.arval.fr*

Le Parisien ÉCONOMIE
« Le Parisien libéré »
25, avenue Michelet
93408 Saint-Ouen Cedex
Tél. 01.40.10.30.30
Société par actions simplifiée
Commission paritaire n° 0115 C 85979
Président : Intra-Presse
représentée par Jean HORNAIN
Principal associé : Intra-Presse
Jean HORNAIN,
Directeur de la publication
Eric HERTELOUP,
DGA et éditeur
Thierry BORSA, Directeur
des rédactions du «Parisien»
et «d'Aujourd'hui en France»
RÉDACTION
Responsable de la rédaction :
Bénédicte Alaniou
balaniou@leparisien.fr
Editing et réalisation : Marianne Blériot
mbleriot@leparisien.fr
Rédaction : Agence Accroche-Press',
Chloé Coursaget, Charlotte Robinet
Dossier emploi : Accroche-Com'
PUBLICITÉ / AMAURY MEDIAS
Directeurs Généraux Adjoints :
Anne Browaeys, 01.41.04.97.61
Philippe Fromantin, 01.40.10.53.02
PUBLICITÉ COMMERCIALE
Directeur commercial :
Roland Aouizerate, 01.41.04.97.78
raouizerate@amaurymedias.fr
ANNONCES EMPLOI
Directeur de la publicité :
Muriel Petit, 01.40.10.53.22
mpetit@amaurymedias.fr
IMPRESSION
Sicavic Saint-Ouen (93400)
ABONNEMENT
Le Parisien : 0.811.875.656
(coût d'un appel local)

VOUS N'AVEZ PAS DE DIPLÔME ?

Obtenez un CAP en Contrat d'apprentissage en 12 mois, sur le métier de Facteur.

**Venez nous retrouver sur notre stand
à la Fête de l'Alternance le 15 mai !**

Formation reconnue par l'Etat, gratuite et rémunérée au sein du Groupe La Poste !

Pour connaître toutes les conditions d'inscription et découvrir nos formations du CAP au Master

www.formaposte-iledefrance.fr

RETROUVEZ-NOUS SUR









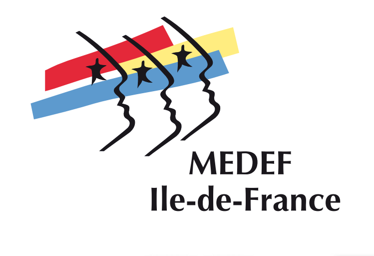




L'alternance, c'est déjà une expérience







Fête de l'Alternance



édition 2014

Actualisez
en direct
votre photo de
profil





Jérôme 75
est super content
et bientôt en poste :-)



est presque diplômée ;-)



fetedelalternance.com












PRÉFET DE LA RÉGION D'ILE-DE-FRANCE

15 MAI 2014

Stade Charléty
1 avenue Pierre de Coubertin
75013 Paris
De 10h à 18h (entrée gratuite)



de professionnalisation et d'apprentissage





à 18h, avec plateau multi-artistes





FORMATION

Pour passer vos annonces
contactez-nous au
01 40 10 52 70



NOS ENTREPRISES PARTENAIRES RECRUTENT EN ALTERNANCE, NOUS VOUS FORMONS.

- **CONSEILLER(E)S ACCUEIL**
  BTS Négociation et Relation Client (NRC)
- **ASSISTANT(E)S ACHAT et ASSISTANT(E)S QUALITE**
  BTS Assistant(e) de Manager (AM)



Formations à l'INFA Île-de-France en contrats d'apprentissage de 2 ans.

île de France

INSCRIVEZ-VOUS VITE : commerce2@infa-formation.com - Tél. 01 45 14 64 91
www.infa-formation.com www.facebook.com/INFA.FORMATION



LA LICENCE PROFESSIONNELLE À L'UNIVERSITÉ VOTRE PASSEPORT POUR L'EMPLOI



Bac+3 en alternance pour devenir :

- Animateur Qualité - Sécurité
- Controleur Biotechniques et Environnement

Reprenez vos études avec les dispositifs de la formation professionnelle (congé de formation, contrat de professionnalisation)

Demandeurs d'emploi :
Votre formation est financée par la Région Ile de France

Gestion de la qualité et des risques dans les bio-industries

CONTACTEZ NOUS
formation.continue@upmc.fr
Formation continue
01 44 27 82 82





Formations en alternance Bac à Bac +3

- Gestion - Comptabilité
- Commerce
- Informatique
- Administratif
- Secrétariat médical

PORTES OUVERTES 24 mai 9h - 17h

2 sites
- Enghien-les-Bains
- Gonesse

01 30 10 80 95

Inscription en ligne sur
www.gescia.fr



avec le soutien de île de France



une école de la





NOS ENTREPRISES PARTENAIRES RECRUTENT EN ALTERNANCE, NOUS VOUS FORMONS.

- **AGENTS D'ACCUEIL TOURISTIQUE**
  (Agences vente, Salons Bagages, Espace clients aérogare)
  AIRFRANCE
- **CONSEILLERS SÉJOURS ET VOYAGES**



Formations à l'INFA Île-de-France en alternance de 12 à 14 mois, en contrats d'apprentissage et de professionnalisation.

île de France

INSCRIVEZ-VOUS VITE : tourisme@infa-formation.com - Tél. 01 45 14 64 40 / 01 45 14 64 36



www.infa-formation.com www.facebook.com/INFA.FORMATION

L'ALTERNANCE, UNE FAÇON PLUS ACTIVE DE PRÉPARER SON AVENIR

ACE, Centre de formation en alternance des métiers du Chiffre Gestion - Finance et R.H

L'ACE vous prépare à 4 BTS et 1 DUT du tertiaire

- **BTS Comptabilité et Gestion des Organisations**
- **BTS Assistant de Manager**
- **BTS Assistant de Gestion PME-PMI**
- **BTS Services Informatiques aux Organisations option : Solutions Logicielles et Applications Métiers**
- **DUT Gestion Administrative et Commerciale**

Consultez notre site : www.ace-expert.com

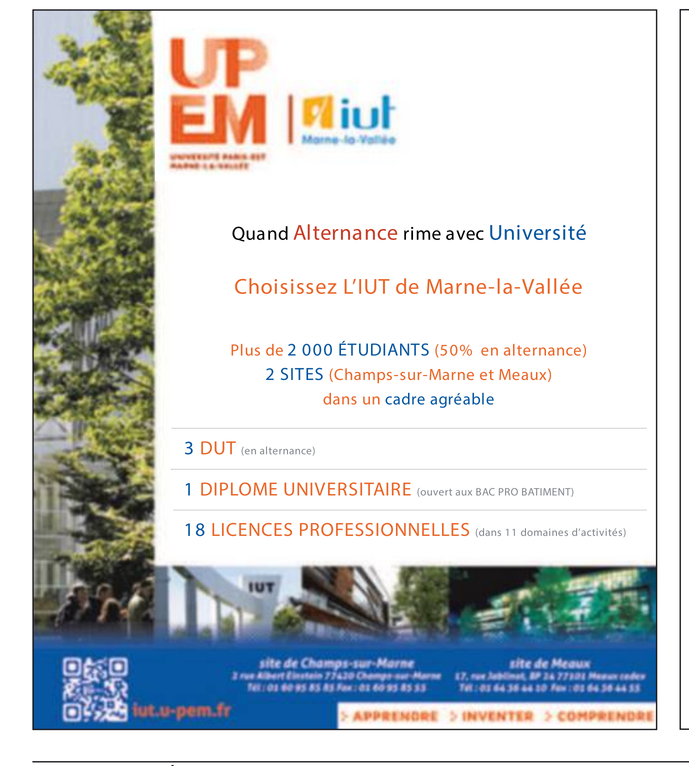
Journée Portes Ouvertes ACE
Une rencontre pour vous aider à choisir : votre orientation, votre métier, votre formation en alternance
SAMEDI 24 MAI de 9h30 à 17h30

L'ACE participe à la fête de l'alternance, retrouvez-nous **stand F3**

58 rue du Professeur Gosset - 75018 PARIS
Ⓜ Porte de Clignancourt
Renseignements, horaires et inscriptions :
01 49 21 43 40



LE CFA de l'ACE soutenu par Erasmus+ île de France







Communiquez vos prochaines sessions dans notre rubrique Formation

Vos annonces par tél. 01 41 04 97 68, e-mail : mouamrane@amaurymedias.fr ou sur leParisien.fr, rubrique Annonces



Rentrée 2014 !

NOTRE RESEAU D'ENTREPRISES PARTENAIRES VOUS OFFRE DES POSSIBILITÉS D'EMPLOI EN ALTERNANCE*

S'INSCRIRE, C'EST MAINTENANT !!!

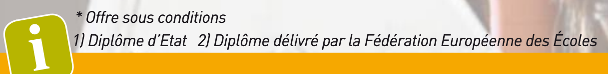
FILIÈRES CONCERNÉES :

BTS(1)

- **BTS MUC** *Management des Unités Commerciales*
- **BTS NRC** *Négociation et Relation Client*

BACHELORS(2)

- **DEES MA** *Marketing*
- **DEES ARH** *Assistant(e) de gestion Ressources Humaines*
- **DEES GEST** *Management et Gestion des PME*



** Offre sous conditions*
1) Diplôme d'Etat 2) Diplôme délivré par la Fédération Européenne des Écoles

POSTULEZ AU
01 43 38 20 00
IFOPI (Bastille) 21 BD Richard LENOIR 75011 Paris
contactecole@ifopi.com ■ **www.ifopi.com**

CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

ECOLE DE TRAVAIL 1852 RT

Préapprentissage

CAP Plomberie (Installateur Sanitaire, Installateur Thermique)
BAC pro TISEC (Énergétique et Climatique)
BAC pro TFCA (Froid, Climatisation)
Mentions complémentaires (niv IV)
Énergies renouvelables
Ascensoriste

Journée Portes Ouvertes le 14 mai

CAP MVA (Automobile)
CAP PROELEC (Électrotechnique)
BAC pro MVA (Automobile)
BAC pro ELEEC (Électrotechnique)

BTS FEE option D (Fluides-Énergies-Environnement)

Accueil et inscription du lundi au jeudi de 9 h à 12 h et de 14 h à 17 h, le vendredi de 9 h à 12 h

4 bis rue des Rosiers
Paris IVe
01 44 54 31 80

M° Saint-Paul

7 rue de la Fontaine-au-Roi
Paris XIe
01 48 06 58 58

M° République

îledeFrance www.iledefrance.fr

www.ecoledetravail.fr
contact@ecoledetravail.fr



→ 3 modalités pour votre MBA :
- Temps plein *(sur 12 mois en anglais)*
- Temps partiel *(sur 18 mois en anglais)*
- À distance + regroupements mensuels *(sur 18 mois en anglais et français)*

Accredited by Association of MBAs

→ 5 spécialités :
- Business Unit Management
- Entrepreneurship & Innovation Management
- Fashion Management
- Insurance Management
- Project Management

Rentrée octobre 2014

→ Conditions d'accès :
- Entrée à bac+4
- 3 ans d'expérience professionnelle minimum

> emmanuelle.rochefort@cnam.fr
> 01 40 27 26 36

Samedi 24 mai 2014 (10h-17h)
Portes ouvertes en management
mip-ms.cnam.fr

EMPLOIS DIVERS

Pour passer vos annonces contactez-nous au
01 40 10 52 70

Handicap & Emploi

Osez un métier commercial

Dans le cadre de sa politique d'emploi en faveur des personnes handicapées, le Crédit Agricole d'Ile-de-France recherche

Conseillers accueil h/f

POUR INTÉGRER UNE FORMATION EN ALTERNANCE (CONTRAT DE PROFESIONNALISATION SUR 14 MOIS)

Au sein d'une agence bancaire, vous prenez en charge l'accueil physique et téléphonique, la remise des cartes et des chéquiers et la commercialisation de produits simples. Titulaire d'un Bac ou de niveau bac, vous disposez de bonnes aptitudes commerciales tout comme d'une aisance verbale et relationnelle avérée. Vous faites preuve d'une grande rigueur, d'un sens logique et avez un bon esprit de synthèse.

Merci d'adresser votre lettre et CV par courrier, en précisant la référence «formation HECA» au Crédit Agricole Ile-de-France - 26, quai de la Rapée - 75012 Paris ou par e-mail : jean-michel.seux@ca-paris.fr (28 autres Caisses Régionales en France proposent ce type de formation: www.touteslescompétences.fr).

Retrouvez toutes nos offres d'emploi et les dates de présence du Crédit Agricole aux salons de recrutement et forums écoles dans la rubrique «recrutement » sur www.ca-paris.fr

lken-conseil.fr



www.ca-paris.fr



CA Île de France



Pour exploiter, entretenir, gérer, moderniser et viabiliser le réseau routier national non concédé d'Ile de France.

recrute des Agents d'Exploitation
spécialisés des Travaux Publics de l'Etat h/f

Concours régional externe de niveau V (CAP-BEP) minimum ou équivalence

Dossier d'inscription à retirer à la **DiRIF**
2-4-6 rue Olof Palme (accueil du bâtiment)
94046 CRETEIL cedex -Tél. : 01 46 76 87 58 ou 62, 88 28 ou 88 31
ou à télécharger à www.dirif.fr
Clôture des inscriptions : **lundi 02 juin 2014 à minuit**

SONALARME

spécialisée depuis 1977 dans l'installation et la maintenance de systèmes de détection intrusion / incendie vidéo surveillance et contrôle d'accès.

recrute COMMERCIAUX TERRAIN H/F
EXPÉRIENCE 5 ANS MINIMUM

Mission :
Bonnes connaissances des marchés publics
Vente en direct - Renseignements à la clientèle
Rémunération fixe + commissions + prime
Permis B exigé + véhicule souhaité

Merci d'envoyer CV à : **SARL SONALARME**
92 avenue Gabriel Péri - 95500 GONESSE
Tél. 01 34 53 91 51 - **Fax.** 01 39 85 61 06
sonalarme@wanadoo.fr



S.A.S au capital de 154 00 euros Plus de 20 ans d'Expérience à votre service

CONSEILLERS CLIENTS/COMMERCIAUX
(H/F) sur clientèle déjà existante

- (Pas de porte-à-porte)
- Avec ou sans expérience.
- Si vous êtes dynamique, motivé, courageux, ambitieux.

Contrat CDI - Encadrement et formation assurés

Place stable, plan de carrière, salaire motivant 2 000€ + commission, véhicule fourni + frais remboursés

☎ 01.69.12.44.01
E-mail : postmaster@verandalux.fr



En pleine expansion, nous recrutons F/H en CDI. Nous recherchons pour notre agence de **Boulogne Billancourt (92)**.

TELEPROSPECTRICES (TEURS)



Pour prise de rendez-vous

Horaires du lundi au vendredi de 10h30 à 13h et de 17h30 à 20h soit 25 heures / semaine. Excellente élocution.

Fixe horaire + primes + participation + chèques vacances.

Ces postes sont ouverts à une évolution de carrière pour les éléments de valeurs. Si votre détermination est à la hauteur de vos ambitions.

Contactez M. DUPONCHELLE au 01 41 31 73 88
ou par mail sduponchelle@seeh.fr



Lundi 19 mai
" Zoom sur la fonction commerciale "

Vos annonces par tél. 01 40 10 52 70 - e-mail : paemploi@amaurymedias.fr ou sur leParisien.fr, rubrique Annonces




MAIRIE DE NANTERRE

La Direction de la première enfance :
14 établissements multi accueil
3 haltes accueil
2 structures d'accueil familial
2 relais parents-assistantes maternelles.
350 collaborateurs

Vous avez des **compétences**, venez nous les faire **partager**...

- **Auxiliaires de puériculture** h/f
- **Educateurs de jeunes enfants** h/f
- **Agent polyvalent auprès d'enfants** h/f

en participant au projet pédagogique de la ville

Merci d'adresser lettre de motivation et CV sous la réf. DRH/DPE/2014, à M. le Maire, DRH, service Emploi Formation, 88/118 rue du 8 mai 1945, 92014 Nanterre cedex, ou sur accueil.drh@mairie-nanterre.fr

Toutes nos offres sur nanterre.fr

Safari-rh.fr



Vous souhaitez débuter une carrière de commercial(e)

*et avoir une première expérience gratifiante tout en ayant **une rémunération très attrayante !***

Rejoignez l'équipe de vente du 1er quotidien d'Ile-de-France

et contribuez à la conquête de nouveaux clients en devenant :

COMMERCIAL TERRAIN *h/f*

Votre mission principale sera de prospecter sur le terrain et en vente directe, une clientèle de particuliers afin de leur proposer un abonnement au journal "le Parisien".

Mobile géographiquement, autonome et dynamique, vous êtes rigoureux, professionnel et avez un excellent relationnel.



Postes à pourvoir immédiatement en CDI sur toute l'Ile de France

NOS ATOUTS :

- Statut de salarié de l'entreprise avec tous ses avantages (mutuelle, 13e mois, remboursement de frais repas, prime d'ancienneté…).
- Notoriété du titre.
- Rémunération attractive liée à vos résultats (fixe + commissions + primes).

Envoyez-nous votre CV + Lettre de motivation sous la référence DCO/JE :

- Par courrier : SDVP Le Parisien - Service Recrutement - 69/73 boulevard Victor Hugo 93585 Saint-Ouen cedex ou par mail : recrutement@sdvp.fr

---



Chiffre d'affaires de 8,5 millions d'€uros - 65 salariés

Recherche h/f, dans le cadre du développement de son pôle serrurerie pour l'agence de Viry-Châtillon

2 serruriers

avec expérience en CDI

pour des interventions sur Créteil et environs.

Ces postes sont à pourvoir immédiatement.

Adresser lettre de motivation et CV à contact@cezzam.fr
BP 10073 - 80082 AMIENS CEDEX 2 - www.cezzam.fr



CENTRE HOSPITALIER DE TROYES (AUBE)
Etablissement de 1 124 lits

Pôle hospitalier du département de l'Aube et plateau technique conséquent de la région Champagne-Ardenne (Proximité Paris 1h30 en train)

URGENT
Recrute en CDD ou en CDI

DES INFIRMIERS D.E. (H/F)

Postes de jour et postes de nuit

Renseignements à la Direction des Soins : **03 25 49 47 88**

Candidature à adresser à :
Monsieur le Directeur - Centre hospitalier
101 avenue Anatole France - 10003 Troyes cedex
e-mail : **direction@ch-troyes.fr**



spécialisée depuis 1977 dans l'installation courant faible

recrute **TECHNICIENS** h/f **COURANT FAIBLE**

EXPÉRIENCE 5 ANS MINIMUM

Mission :
Assurer l'installation et la maintenance de systèmes de détection intrusion/incendie - vidéo surveillance et contrôle d'accès.
Postes en CDI. Salaire 31 300€ brut annuel + véhicule + frais.

Merci d'envoyer CV à : **SARL SONALARME**
92 avenue Gabriel Peri - 95500 GONESSE
TEL 01 34 53 91 51 - FAX 01 39 85 61 06
sonalarme@wanadoo.fr



Jeudi 22 mai 2014

de 10h à 18h espace Champerret PARIS 17e

2 salons thématiques

Venez rencontrer les entreprises

qui proposent des centaines de postes dans les fonctions commerciales et les métiers de la relation client !

Entrée gratuite

plus d'infos sur www.jobrencontres.fr

Nos partenaires :









La Fondation de Rothschild, créée en 1852, reconnue d'utilité publique, gère 13 établissements médico-sociaux, sanitaires et sociaux

Recherche pour son siège situé à Paris 12e

un Responsable Adjoint paie (H/F)

De formation bac +4 /5 RH, paie, comptabilité, vous appréciez le travail en équipe et la polyvalence.

Vous avez une expérience significative de 10 années. Vous maîtrisez l'outil informatique WORD et EXCEL et si possible les logiciels OCTIME et Meilleure Gestion.com. Une connaissance du secteur médico-social est souhaitable (CCN51 et CCN66).

CDI, temps plein. Rémunération Convention Collective Nationale du 31 octobre 1951.

Merci d'adresser votre candidature à : Fondation de Rothschild, CRH 76, rue de Picpus, 75012 Paris ou par courriel secretariatdg@f-d-r.org

Safari-rh.fr

Nous rappelons à nos lecteurs que **tous ces postes sont accessibles sans discrimination de sexe ou d'âge**.

Vos annonces par téléphone 01 40 10 52 70
e-mail : paemploi@amaurymedias.fr

Retrouvez toutes les offres d'emploi du Parisien

sur  &  son application iPhone  

ANNONCES CLASSÉES

Pour passer vos annonces contactez-nous au
01 40 10 52 70

Nous rappelons à nos lecteurs que tous ces postes sont accessibles sans discrimination de sexe ou d'âge.

Commerciaux ventes marketing distribution.

Commerce

SCEAUX (92) recherche h/f BOUCHER Tél : 01.46.61.02.55

ETS SANTILLY
Entreprise de Pompes Funèbres recherche h/f pour son agence d'Aubervilliers (93)
FLEURISTE
- CAP ou BEP Fleuriste souhaité
- Débutants acceptés si motivés
- Place stable en CDI
Se présenter ou Ecrire : SANTILLY 48 rue Charles Tillon 93300 Aubervilliers contact@santilly.com

Boucherie à Lagny s/Marne (77) recherche h/f BOUCHER PRÉPARATEUR **TEL : 06.80.43.68.36**

BOUCHER QUALIFIE h/f - Paris 15è Logé, salaire motivant Parking à disposition Tél : 06 86 92 16 57

Recherche VENDEUR/SE Week ends, jours fériés, et fêtes, repos lundi. 48 avenue honoré d'estienne d'orves (91)Juvisy sur orge Tél. 01.69.21.54.34

Recherche PATISSIER(IERE) repos lundi et un dimanche sur 2. Salaire selon compétence 48 avenue Honoré d'Estienne d'Orves (91) Juvisy sur Orge Tél. 01.69.21.54.34

Boucherie ROBERT et RENE M° République rech. H/F. **CAISSIERE BOUCHER VENDEUR** Repose dimanche et lundi Se prés. 13 r. Fbg du Temple Paris 10° - 01 42 08 22 84

Boucherie Paris XV rech. h/f BOUCHER Préparation et vente TÉL : 01.45.54.49.61 ou : 06.16.20.53.60

Poissonnerie Paris 4ème rech. h/f POISSONNIER CONFIRMÉ **TÉL : 06.50.36.17.42**

Boulangerie Pâtisserie (92) à Colombes recherche H/F
- PATISSIER
- RESP. BOUTIQUE ET LABORATOIRE
- BOULANGER
- TOURIER
Port : 06.60.71.08.42 Tél : 01.47.86.26.83

Boucherie à St Maur (94) rech. h/f BOUCHER TÉL : 01.48.83.31.38 ou 06.24.16.06.10

Rech. BOUCHER h/f PREPARATEUR PIECARD 3h / 12 h PARIS centre Tél 06.74.67.97.61

Commerciaux

Société internationale de marketing recherche (h/f) 17 personnes motivées pour du conseil à la clientèle et de la vente. Formation assurée, débutants acceptés. R.F (Département 92) Tél. 01 70 92 88 80



GROUPE NATIONAL Spécialiste sur le marché de la distribution de services Recherche 6 COMMERCIAUX DEBUTANTS (h/f) 3 COMMERCIAUX CONFIRMES (h/f) Formation commerciale habilitante et diplômante Rémunération motivante Tél. : 0 890 805 805 recrutement@fdv-france.fr

Agence Pub. recherche 3 JH/JF pour service commercial. Début. acceptés, formation assurée. Rémunération attractive et motivante pour ambitieux Tél. 01 48 08 28 65 ou recrutementaep@gmail.com

SDVP recrute h/f en CDI **Commerciaux terrain** (Ref DCO/JE) - Débutants acceptés - Permis B + Voiture souhaités Envoyez CV + Lettre de motivation à recrutement@sdvp.fr

Télé - marketing

TELECONSEILLERES h/f Garanti minimum 1500 à 3000 € Tél. Rv 09 65 39 61 65

Bâtiment / Travaux publics

Jardiniers / Paysagistes

PRETTRE ESPACES VERTS Aménagements & Entretien d'Espaces Verts - 78490 Méré rech. en CDI h/f **CHEF D'ÉQUIPE ENTRETIEN - ASSIMILÉ CADRE.** Encadrant d'une équipe de 3 à 5 personnes, vous assurerez l'entretien de plusieurs chantiers sous la supervision de votre Responsable Hiérarchique. BTS ou equivalent - Permis B & EB - Disposant d'une expérience significative. **TÉL : 01 34 87 87 08** Fax. 01 34 87 82 44 m.lelievre@prettre-sa.fr

Bâtiment/T.P.



Rech. URGENT h/f TOLIERS Chaudronniers SOUDEURS TIG Installateurs Thermiques en climatisation avec permis JARDINIERS avec PERMIS B Soudeurs MAG OHQ avec Licence 136 -138 sur CHARPENTE en RUTIL MENUISIERS ALU d'ATELIER ELECTRO Mécaniciens industriel en machine outil Plombiers chauffagistes OQ3 et OHQ 67 Bd de Picpus Paris 12° M° : Picpus ou Nation Tél 06.70.82.51.91 Fixe : 01.43.45.96.72 01.43.45.96.70 mail : service.industrie @interim-nation.fr

Electricité

EVS

Électriciens bâtiment N2-N3, avec certificats de travail et permis, pour interim, CDD ou CDI sur Paris et 93. Tél : 01.43.02.42.72 ett Fax : 01.43.01.96.20 Mail: recrut@evs.fr

Industrie technique production

Industrie



Serrurier-métalliers atelier N2-N3, avec certificats de travail de 2 ans minimum, pour intérim, CDD ou CDI sur Paris et RP. Tél : 01.43.02.42.72 ett Fax : 01.43.01.96.20 Mail : recrut@evs.fr

Transport Logistique Automobile

Chauffeur livreur

Transport L'HARIDON INT. Recherche h/f **CHAUFFEURS SPL** Basés sur l'IDF TÉL : 01.30.62.94.00



Recherche H/F CDD/CDI **Chauffeur Livreur** Bonne présentation, bonne élocution, sérieux, ponctuel et motivé. Permis B Envoyer candidature à : contact@kaplanlivraisons.fr

PME AGRO ALIMENTAIRE Gennevilliers (92) rech. h/f 1 CHAUFFEUR-LIVREUR Permis B. Exp. souhaitée TÉL : 01.41.47.55.00 gdacompta1@orange.fr

SDVP Le Parisien recherche pour Paris DF **Des PORTEURS/ PORTEUSES de JOURNAUX HF CDI et CDD** recrutement@sdvpfr

Garage mécanique

RENAULT

BEAUCHAMP Recrute h/f **MECANICIEN** Confirmé Env.lettre de motiv. + CV à : G.G.B. BP 22 95250 BEAUCHAMP

Hôtellerie Restauration Loisirs

Hôtellerie-Restauration

Nouveau Bar Lounge recherche H/F Chef cuisinier (même débutant) pour cuisine créative et innovante. Poste basé dans le 95. Disponibilité pour septembre 2014. Adresser CV + prétentions à cpereira42@hotmail.com

Nouveau Bar Lounge recherche H/F Commis de cuisine et Serveuses expérimentéEs Poste basé dans le 95. Disponibilité pour septembre 2014. Adresser CV + prétentions à cpereira42@hotmail.com

13 BATIGNOLLES O Toulouse recherche en CDI h/f Pour le 15 juin Cuisinier, Commis et Serveur Travail de 17H à 1H. Repos le Dimanche. Exp. et esprit d'équipe demandés. Adressez CV par mail à : eric.berthezene06@gmail.com

Restauration collective



Cuisiniers tous niveaux, CAP, 2 ans d'expérience mini. véhiculés, pour intérim, CDD ou CDI sur Paris et IdF. Tél : 01.43.02.42.72 ett Fax : 01.43.01.96.20 Mail : recrut@evs.fr

Formation Santé Emplois divers

Gardien-Surveillance





Groupe OP SECURITE Recrute h/f dans le cadre de son fort développement
- Chefs de Poste SSIAP1
- ADS
- Agents SSIAP1
- Arrières Caisses
- Maitres Chien
Carte professionnelle impérative Postes en CDI uniquement à temps complet sur les départements 60, 77, 78, 91, 92, 93, 94, 95 Merci d'adresser CV et lettre par mail à : recrutement.rh @oise-protection.fr

Personnel de nettoyage

Sté de nettoyage rech. h/f PERSONNELS QUALIFIES Domicile souhaité 75 et 93 uniquement. - LAVEURS DE VITRES - FEMMES DE MENAGE - OUVRIERS NETTOYEURS Tél. uniquement de 9h à 12h **au : 01.43.01.31.34**

Nous recherchons PORTEURS DE JOURNAUX h/f
SDVP Le Parisien
Permis B et voiture obligatoire

Semaine et Dimanche - Statut salarié **CDD/CDI**
Rémunération : aux environs de 700 €/mois pour 2h45 par jour (6/7 jours)
- Vous êtes disponible quelques heures avant 7h30 du matin.
- Vous possédez un véhicule personnel et êtes un conducteur attentionné.
- Vous êtes ponctuel, rigoureux et matinal.

Contactez-nous entre 8 heures et 10h30 aux numéros suivants selon votre lieu d'habitation :

Département 77 :
Secteur de Mareuil les Meaux : **01 60 25 85 92** - mareuillesmeaux@sdvp.fr
Secteur de Moissy Cramayel : **01 60 34 95 09** - moissycramayel@sdvp.fr
Département 78 :
Secteur de Les Mureaux : Pour La Queue des Yvelines et Houdan : 01 34 74 29 37 ou **01 34 74 35 10** - mureaux@sdvp.fr
Département 94 :
Secteur d'Arcueil : **01 45 36 92 40** - arcueil@sdvp.fr
Département 95 :
Secteur de Argenteuil : **01 39 82 72 53** - argenteuil@sdvp.fr
Secteur d'Osny : **01 30 38 47 74** - osny@sdvp.fr

Propositions commerciales

Ces propositions ne sont pas obligatoirement des offres d'emploi

www.hitsaveur.com
Fabrication de e-liquide pour **Cigarette électronique**
Vous propose d'investir dans le développement d'un **CONCEPT UNIQUE**
Perspective financière EXCEPTIONNELLE
Investissement : Minimum : 40.000 € Maximum : 150.000 €
Contact pour RDV Tél. : 02.32.77.28.31 06.50.83.58.29

DEMANDES

Presse/ Publicité

78 - F Rech. Emploi Infographiste Graphiste PAO 35 ans Maîtrise suite Adobe 10 ans d'expérience cherche CDI 75-92-78 Disponible début juin contact@eccom.fr

Formation

Etudiante en Design Graphique cherche entreprise pour BTS Design Graphique en alternance, 24 mois. E-mail : vmilic@outlook.fr Pas sérieux s'abstenir

Divers

H. Agent de Sécurité avec grande expérience recherche emploi si pas sérieux s'abstenir 06 60 43 74 02

Emploi administratif

Jean-Pierre TIMBAUD

Vous recherchez UN AGENT ADMINISTRATIF
Pour tous vos travaux courants de secrétariat à l'aide des outils bureautiques :
- Word,
- Excel,
- Ciel,
- Outlook,
- Internet
Qui assure également les fonctions de **l'Accueil et de l'Administration commerciale**
Après 16 mois de formation professionnelle (dont 2 1/2 en entreprise), nos stagiaires se proposent de rejoindre votre équipe.
Contacter les formateurs Valérie Le Lan ou Isabelle Bonnotte au **01.48.18.22.38** ou par mail à vlelan@jptimbaud.org jbonnotte@jptimbaud.org